

ЗМІСТ

Економічна теорія

| | | |
|--|---|----|
| Zadoia A.O., Palladin A.M. | Analysis of the international monetary system: plans on a global currency..... | 5 |
| Кузьмінов С.В. | Апология як складова дослідження ринкової економіки | 16 |
| Рыженков А.В. | Структурный кризис, промышленный цикл и политика стабилизации | 23 |
| Фоміна М.В. | Корупція: сутність, причини, методологія оцінки | 36 |
| Андрушків Б.М., Кирич Н.Б., Погайдак О.Б., Мельник Л.М. | Механізм реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу (на прикладі підприємств та підприємницької діяльності)..... | 45 |

Регіональна економіка

| | | |
|---|---|----|
| Сергеев В.В., Зборовська О.М., Кузнецова В.П. | Динаміка і аналіз рівня безробіття у Дніпропетровській області | 53 |
| Пашкевич М.С. | Регіональне вирівнювання в Україні в контексті сталого та інноваційного розвитку | 60 |
| Швець В.Я., Іванова М.І. | Формування та оцінка конкурентоспроможності регіонів України в умовах глобалізації економіки | 67 |

Фінанси

| | | |
|------------------------------------|---|-----|
| Крамаренко Г.А., Чорная О.Е. | Эффективность фискальных норм и критериев в рамках антикризисной государственной политики | 75 |
| Кузнецова С.А. | Оцінка об'єктів та фінансова звітність спільної інвестиційної діяльності без створення юридичної особи | 82 |
| Чорна О.М. | Оцінка ефективності управління власним капіталом фінансово-кредитного інституту (на прикладі банку) | 88 |
| Єремейчук Р.А., Максімова М.В. | Формування системи контролінгових показників операційної діяльності банку | 94 |
| Кірдіна О.Г., Мирошниченко Ю.В. | Поєднання різних підходів до управління витратами на залізничному транспорті | 100 |

Економіка підприємства

| | | |
|--------------|--|-----|
| Lyashko D.Y. | Components of generating enterprise value and its business valuation in the present market conditions | 105 |
| Холод С.Б. | Структурная реорганизация производственных процессов машиностроительного комплекса | 110 |

| | | |
|----------------------------|---|-----|
| Сердюк-Копчекі Ю.В. | Стратегічний розвиток підприємств агропромислового комплексу України | 116 |
| Марков Б.М. | Методологічні засади управління конкурентоспроможністю виробів та підприємств | 121 |
| Лебідь О.В. | Роль технологій управління у розвитку підприємства..... | 128 |

Менеджмент і маркетинг

| | | |
|--|---|-----|
| Вакульчик О.М., Дрей В.В. | Оцінка та управління ефективністю формування і використання інформації на машинобудівному підприємстві..... | 135 |
| Горошкова Л.А. | Зв'язок циклічності розвитку з економічною безпекою металургійної і технологічно споріднених галузей | 142 |
| Циба Т.Є., Валіков В.П. | Визначення пріоритетів щодо вдосконалення якості діяльності | 152 |
| Курінний О.В., Курінна І.Г. | Систематизація факторів, що обумовлюють реструктуризацію промислових підприємств..... | 157 |

Світове господарство

| | | |
|-----------------------|---|-----|
| Хватов Ю.Ю. | Перспективи реформи мирової валютної системи: возможен ли Бреттон-Вудс-2? | 164 |
| Новиков В.А. | Международный опыт кластеризации экономического развития регионов..... | 172 |
| Пікалов В.Л. | Світова економіка в умовах прискорення глобалізації крізь призму геополітики | 182 |
| Макаренко Т.Є. | Асиметричний розвиток інтеграційних об'єднань в умовах глобальних трансформацій | 190 |

Журнал затверджено до друку вченою радою Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (протокол від 18 жовтня 2012 р. № 6).

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

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук;
І.В. Багрова, доктор економічних наук;
О.С. Галушко, доктор економічних наук;
А.О. Задоя, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук;
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. Пилипчук, 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 підприємстві 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», 2012

© Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2012

CONTENTS

| | | Economic theory |
|---|---|---------------------------------|
| A.O. Zadoia, A.M. Palladin | Analysis of the international monetary system: plans on a global currency | 5 |
| S.V. Kuzminov | Apology as a component in a market economy research | 16 |
| A.V. Ryzhenkov | The structural crisis, industrial cycle and stabilization policy..... | 23 |
| M.V. Fomina | Corruption: contents, reasons, methodology of evaluation | 36 |
| B.M. Andrushkiv, N.B. Kyrych, O.B. Pohajdak, L.M. Melnyk | The mechanism of innovation policy realization in the sphere of human capital (through the example of enterprises and commercial activity)..... | 45 |
| | | Regional economy |
| V.V. Sergeev, O.M. Zborovska, V.P. Kuznetsova | Dynamics and analysis of unemployment rates in Dnipropetrovs'k region..... | 53 |
| M.S. Pashkevych | Regional leveling-off in Ukraine in the context of stable and innovative development..... | 60 |
| V.Y. Shvets, M.I. Ivanova | Formation and estimation of Ukrainian regions' competitiveness in the context of economic globalization..... | 67 |
| | | Finance |
| G.O. Kramatenko, O.Ie. Chorna | The effectiveness of fiscal standards and criteria in the frame of anti-crisis national policy | 75 |
| S.A. Kuznetsova | Valuation of objects and financial repotting of joint investment activities without forming a legal entity | 82 |
| O.M. Chorna | Performance evaluation of own capital management of financial and credit institute (through the example of the bank)..... | 88 |
| R.A. Eremeichuk, M.V. Maksimova | Formation of the system of controlling indexes of bank's operating business..... | 94 |
| E.G. Kirdina, Y.V. Miroshnichenko | Combination of different approaches for managing cost of railways... | 100 |
| | | Enterprise economics |
| D.Y. Lyashko | Components of enterprise value generating and its business valuation under the present market conditions | 105 |
| S.B. Kholod | Structural re-organization of productive processes of machine-building complex..... | 110 |
| Y.V. Serdyuk-Kopchekchi | Strategic development of agricultural enterprises of Ukraine..... | 116 |
| B.M. Markov | Methodological principles of manufactures and enterprises competitiveness..... | 121 |
| O.V. Lebid | The role of management technologies in enterprise development..... | 128 |
| | | Management and marketing |
| O.M. Vakulchyk, V.V. Drei | Estimation and performance management of formation and usage of information at the machine-building enterprise..... | 135 |
| L.A. Goroshkova | Connection of cyclicity development with the economic security of related to metallurgical and technological branches | 142 |
| T.Y. Tsyba, V.P. Valikov | Priority rating of activity's quality improvement | 152 |

| | | |
|--|---|-----|
| O.V. Kurinnyi, I.G. Kyrinna | Systematization of factors stipulated re-structurisation of industrial enterprises | 157 |
|--|---|-----|

World economy

| | | |
|-----------------------|---|-----|
| Y.Y. Khvatov | The prospects of the reform in world currency system: is Bretton Woods II possible? | 164 |
| V.A. Novikov | International experience in clustering of economic development of regions | 172 |
| V.L. Pikalov | The world economy in the context of globalization acceleration in the light of geopolitics..... | 182 |
| T.E. Makarenko | Asymmetrical development of integration communities in the context of global transformations | 190 |

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 № 18382-7182ПР від 2 грудня 2011 р.*

Підписано до друку 26.10.2012. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 17,15.
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 № 4121 від 27.07.2011 р.

УДК 330.101:339.92

A.O. ZADOIA, doctor of economics, full professor,
first vice-rector of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

A.M. PALLADIN,
student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM: PLANS ON A GLOBAL CURRENCY

This paper deals with the problem of sustainability of the monetary system consolidated at the Jamaican Conference in 1976. The paper focuses on the economic side of the issue and does not consider in depth other factors influencing the international monetary system. Meanwhile the limitations of the paper do not allow dealing with the issue of gold and its role in the modern economy, the paper examines three major reserve currency issuers and their role in modern economy. It is also supplied with some practical recommendations related to the reforming of the International Monetary System as well as considers possibility of creating a global currency.

Key words: globalization, the international monetary system, accumulation of foreign currency reserves, reforms, a global currency.

Introduction

There are a lot of shocks and crises in our world today, and uncertainty has become a norm of our daily life. Due to globalization process, nations are becoming closer connected with each other affecting all of us in both a positive and negative ways. In earlier times when Adam Smith wrote *The Wealth of Nations*, a crisis breaking out within the bounds of one country did not spread over to other countries. Today this has dramatically changed, and one cannot speak of a separate economy only as all the economies (maybe with an exception of very few closed economies) are interdependent forming a global economy. As might be seen, the topic of this paper was not chosen accidentally; on the contrary, the authors believe that the problem the world faces nowadays is a great challenge to humanity. Solving the problem of financial stability and partnership means partial fulfilling the eighth goal of the millennium.

This paper deals with the problem of sustainability of the monetary system consolidated at the Jamaican Conference in 1976.

The paper focuses on the economic side of the issue and does not consider in depth other factors influencing the international monetary system. Meanwhile the limitations of the paper do not allow dealing with the issue of gold and its role in the modern economy, the paper examines three major reserve currency issuers and their role in modern economy. It is also supplied with some practical recommendations related to the reforming of the International Monetary System as well as considers possibility of creating a global currency.

The methodology used in the paper includes the cross-country comparison of the statistical data drawing conclusions from the inductive method. A theoretical background of the research comprises the workings of two prominent economists, the Nobel Prize winners, Robert Mundell and Milton Friedman.

1. An overview of the major currency issuers

The international monetary system has stridden a long way until it took its modern

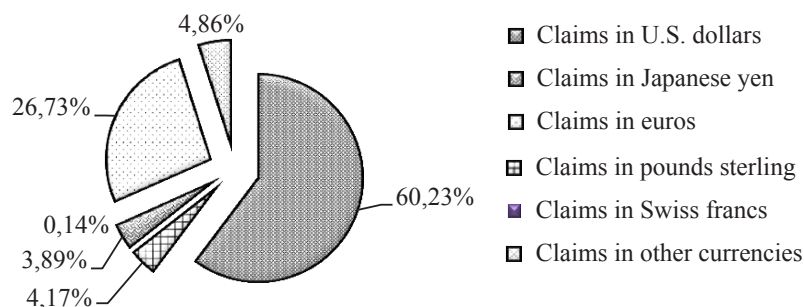
shape. In this section, before dealing with the main issuers of the worldwide spread currency reserves let us first have a look at how the International Monetary System took its modern form. We begin our historical review with the period from the post-war period in 1944. It is important to note that they never create a new monetary system, but an already existing system finds official recognition, either naturally or at the high-level conferences, and this is evident on the example of the United States. In 1944, at the Bretton Woods conference, there was no country other than the United States able to serve as the international lender of last resort, having then also the most of gold reserves in the world. The Bretton Woods system of fixed exchange rates meant the currencies were pegged to the US dollar, which in turn, was pegged to gold. The United States took the commitment to convert dollars into gold when needed. The new exchange rate system allowed countries facing economic hardship to devalue their currencies by up to 10% against the dollar.

Just before the end of the Bretton Woods era, the key role of the dollar became obsolete. Along with persistent trade deficit because of wars the United States waged emerged a parallel market for gold where the price soared above the official US mandated price leading to speculators running down the US gold reserves. Nothing of that added to confidence in the dollar. Even when

convertibility was restricted to nations only, some of them, notably France, continued building up gold reserves at the expense of the United States, eventually causing President Nixon to close «the gold window» on 15 August 1971. This marked the beginning of the system of flexible exchange rates officially confirmed at the Jamaican conference in 1976. The main features of the modern monetary system are as follows:

- The system of flexible exchange rates;
- Enormous presence of currency reserves;
- Neoliberalism as a prevailing economic paradigm;
- Absence of Capital Controls
- Absence of the «fallback» value;
- Widely diversified financial instruments including a great number of derivatives.

Today the foreign exchange reserves have reached their peak. Uncertainty of what exchange rate will be tomorrow has put many countries to stock enormous reserves held in firm currencies such as the dollar or the euro. However, the overwhelming majority of reserves are held in the short-term treasury securities denominated in the US dollars. The biggest holders of the official reserves are China and Japan, who hold around \$1.73 trillion and \$885.9 billion respectively, which makes around 61% of the world's allocated currency reserves¹ by the beginning of 2012. The distribution of reserves by currency is given on fig. 1.



Source: The IMF statistics.

Fig. 1. Currency composition of the official foreign exchange reserves in 2011

¹These include reserves reported to COFER database – an IMF database that keeps end-of-period quarterly data on the currency composition of official foreign exchange reserves. They do not include holdings of a currency by the issuing country.

Talking about the euro, it contains around 27% of the world's allocated currency reserves. Since introduced, the euro started to grow very quickly, nevertheless still amounting to less than a half of the amount held in dollars. Some supply-side economists laid big hopes on the euro, indicating that one day it would become the global currency. In order to clarify this point we will now to a more detailed consideration of two largest economies whose currencies compound more than two thirds of the global FX reserves.

2. The United States in the International Monetary System

By the end of the World War II, the United States accumulated more than two thirds of gold reserves. Through the Bretton Woods agreement in 1944, the dollar was officially made the single reserve currency convertible into gold. The first decade after the World War II signified the Bretton Woods system working smoothly. Europe and Japan were rebuilding their economies, and the United States enjoyed a period of a rapid expansionary policy, both economically and politically, leading to the soaring expenditures of the US and huge trade deficits. The outstanding claims in Europe on the dollar reached \$1 trillion in 1970. Despite that fact, the United States continued to promote the dollar as an international exchange currency. To facilitate the outstanding claims the United States had to devalue their currency by printing out more US dollars, thus devaluing the nominal price of gold. The doubts about whether the United States is able to meet the claims it was outstanding, along with unwillingness of Europe to be dependent on the dollar multiplied the claims to convert dollars into gold. Under current circumstances the US gold holdings dwindled ominously, resulting in the «Nixon shock» in 1971, when President Nixon declared delinking the dollar from gold and ended the Bretton Woods system of fixed monetary currency convertibility. This issue was identified by Belgian-American economist Robert Triffin in the 1960s. He argued that there is a difficulty reserve currency issuer faces trying to

achieve simultaneously its domestic monetary policy goals and meet other countries' demand for reserve currency.

Even though, the significance of the United States cannot be played down. The main positive impact of the United States onto the world, according to some economists, was in taking a burden of the hard task to serve as a donor, helping both developed and developing economies recover and advance, when no other country could afford that. As evident, before 1970s the United States was the world's largest creditor, investing in Europe, Japan and some other countries. It has been the world's largest consumer of the Chinese goods boosting the Chinese economy. Nevertheless, the price for the US service is also extraordinary. Resulting in huge political and economic influence of the United States in the world along with its devastating military campaigns that took lives of many thousands innocent people, the United States has been living far beyond its means.

Starting with administrations of Jimmy Carter and Ronald Reagan, loans regulations virtually ceased to exist under Bill Clinton's administration. Domestically, at that time all restrictions on money supply in the US were gradually removed, meaning that the Federal Reserve by means of printing new dollars could have financed any deficit under the US expansionary policy. Without these regulations, known as «selective credit controls,» lenders started making a flood of loans without minimum downpayment requirements, and eventually without even requiring a statement of income of individuals for many loans. Adjustable interest rates and hidden balloon payments made these loans inherently more risky [1]. In 1995, the US subprime mortgage market reached \$90 billion, only to double in 1998. By 2007, the subprime mortgage market was worth around \$1.3 trillion.

In 2008, the collateralized debt obligation (CDO) bubble blew in the United States, transmitting the disaster from the United States to financial institutions around the globe. This signified the beginning of the global economic meltdown.

The same situation was with the stock market bubble. Absence of proper regulatory controls of the over-the-counter derivatives meant the overheating stock market. For instance, the size of the credit default swap market currently amounts to nearly \$45 trillion, which authors of the paper consider as the next potential bubble to blow.

The second huge wave hitting the US dollar was the so-called debt-ceiling crisis. On February 12, 2010 the debt ceiling reached its peak of \$14.294 trillion. In 2011, it rose again. The Congress granted the President another \$400 billion space, making the debt ceiling to \$14.694 trillion in total. Meanwhile, \$239 billion were spent during the day – the largest one-day bump in history [2–3]. For the first time since the World War II the US debt reached 100% of GDP.

On August 5, 2011, the Standard & Poor's credit rating agency downgraded the long-term credit rating of the United States, from AAA to AA+, for the first time in its history [4]. With the rising debt ratio the value of the dollar falls². Paying the debt back with cheaper currency could cause investors (including other governments) to demand higher interest rates if they anticipate further depreciation of the dollar. Soaring deficits, the falling value, higher interest rates, and lack of trust would cause domestic growth in the United States to go down.

3. The European Union in the International Monetary System

After 1974, Europe started to think of its own stable and efficient common currency. The euro was established with regard to the provisions of the Maastricht Treaty in 1992. It is important to mention that the formation of the European Union and advent of the euro, by its nature, was something new that has never been seen before. Therefore, there exist different opinions amongst economists about the outcome of this attempt.

The Euro was introduced in its non-physical form on 1 January 1999 at midnight, when exchange rates of national currencies

were locked in, taking a physical form on 1 January, 2002 when old banknotes and coins ceased to be used as legal tender. Today the European Union comprises 27 member states, with 17 of them being in the Eurozone. The Euro is one of the most traded currencies. Its share in international currency reserves is about 27% (see fig. 1). The European Union is an important player in global politics.

Some economists argue that the Euro is a tool by which Europe stepped toward unification. The economic theory behind the Euro lies in the «Optimum Currency Area», the term firstly invented by Robert A. Mundell, the Nobel Prize Winner in 1999 for «*his analysis of monetary and fiscal policy under different exchange rate regimes and his analysis of optimum currency areas*». An optimum currency area is a geographical region in which it would be the most beneficial, from economic perspective, to have a single currency. In his model of international risk sharing, R. Mundell argues that the Optimum Currency Area would allow dividing the possible risks (as well as benefits) among countries-participants, that otherwise would have to be borne by themselves alone, if they used separate currencies. This, in turn, would accelerate an aggregate economic growth. «Rather than moving toward more flexibility in exchange rates within Europe, the economic arguments suggest less flexibility and a closer integration of capital markets. These economic arguments are supported by social arguments as well. ... If instead, the European currencies were bound together disturbances in the country would be cushioned, with the shock weakened by capital movements» [5].

Let us now proceed to define the main features of an international currency as identified by R. Mundell, and see how the euro fits in them. The first characteristic is the *size of transactions domain*. In this prospect, with over 332 million Europeans and another 175 million people worldwide (in countries that

²In 1940s, the value of the dollar amounted to 56% of its initial value in 1774 when it was introduced. By 1970, it fell by 20%, only to plummet in 2010 to the lowest point in its history – just 3%

pegged their currencies to the euro) using the euro, the euro seems to be the second most important currency in the world.

The second characteristic is *stability of the monetary policy*. Here Mundell argues that no currency has ever survived before as an international currency with a high rate of inflation. He says that the lower the rate of inflation, the lower the cost of holding money balances, which results in more stability of the currency. Historical data reveal that the inflation rate in the Eurozone fluctuated indeed, however did not soar more than 4% at the time of the financial crisis in 2008.

The third characteristic, which R. Mundell considers, is *the fallback factor*. Modern currencies are different from great currencies of the past, which were made of gold or silver, and were convertible into one another at the fixed ratio. These currencies had a fallback value, namely if the state collapsed, currencies continued to be in circulation and thus survived. Today, however, currencies are not made of or supported by precious metals; they cease to exist once the state collapses, as they are no longer in demand (take, for instance, the Soviet Union ruble). «In any great political emergency, and especially one that threatened the durability of the EU, there would be a run on the euro that would not be mitigated by any fallback value» [6].

By and large, R. Mundell is one of the founders of the Euro and he is strongly convinced that the European Union would make an efficient and growing economy, where political integrity of Europe arises from economic integrity. He believes that the Euro would be able to give a lot to the international monetary stability.

Let us now proceed to the opposite view of the so-called euro-skeptics, who do not believe the Euro will ever perform as good as R. Mundell predicted. One of the key economists in this respect was M. Friedman, the Nobel Prize Winner in Economics in 1976 for «*his achievements in the fields of consumption analysis, monetary history and theory and for his demonstration of the complexity of stabilization policy*». He is seen as the founding father of the modern Monetarism. Unlike R. Mundell, Friedman did

not think the Euro to materialize at all, and even if it would, it would not survive for a long time. In his dialogue with R. Mundell, he argues that the Euro would only be able to unite Europe politically if it is successful economically. «If the existence of the euro induces a major increase in flexibility, the euro will prosper. If not, as I fear is likely to be the case, over time, as the members of the euro experience a flow of asynchronous shocks, economic difficulties will emerge. Different governments will be subject to very different political pressures and these are bound to create political conflict, from which the European Central Bank cannot escape» [7].

In order to assess how far the views of these economists go, the authors of the paper made a short analysis of the current situation in the European Union. As already mentioned, the European Union has no predecessors in the past. Therefore, one cannot say with confidence what would be the results of such an attempt of unification in the future. With regard to the R. Mundell's prediction, by 2010 the GDP of the EU would be 10-15% bigger than that of the US making the EU a very important international player, which has proven to be correct.

Along with all benefits the optimal currency area provides, such as social mobility, mobility of capital and finance, convergence of interest rates and the absence of speculation on exchange rates among the member states etc., there are evidences of some imbalances as well, which have become particularly acute at the time of the financial crisis in 2008. It seems the M. Friedman was also right saying that it is highly unlikely that independent countries standing at different levels of development would ever succeed in creating a stable monetary union, requiring a tight monetary discipline from its members. The current so-called debt crisis is a confirmation to that fact. In this respect, the problem turned out to be the most acute in the «periphery» of the Eurozone, i.e. in Portugal, Italy, Northern Ireland, Greece and Spain. In all the cases, to our mind, the common feature is the lack of prudent government control. Deregulation and neoliberalism are the main principles of the so-called Reaganom-

ics, which the United States has been pursuing over four decades, since the second half of 1970s. This set of policies is also strongly supported by the International Monetary Fund. Among the main requirements when providing a financial aid is trade liberalization and absent to minimum government controls.

4. Reforming the International Monetary System

Having considered the major units of account in the modern monetary system, we will now move to another part of the paper, which offers some practical recommendations regarding the restructuring of the International Monetary System. We believe that there are two basic steps that could be undertaken in order to bring some more balance into the system. They are as follows:

- Shifting the economic approach
- Restructuring the International Monetary Fund

Shifting the economic approach. As mentioned before, the nowadays-economic theory is widely affected by neoliberal views. As we have already discussed in *The United States in the International Monetary System*, many of the so-called mainstream economists of the late twentieth century and early twenty first century used to say that one should minimize government intervention so that economy performs smoothly. However, we have seen that deregulation in the United States was one of the main reasons the financial crisis in 2008. In addition, some international institutions even today continue to advise policies, such as financial sector deregulation and capital market liberalization, which are now recognized as having contributed to the creation and rapid diffusion of the crisis in many countries, especially in the least protected ones. According to the report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System, «many developing countries have been required by international financial institutions to adopt restrictive policies in times of slow growth or even recession. These policies are markedly dif-

ferent from the counter-cyclical policies adopted by the advanced industrial countries and increase the risks faced by investors in developing countries relative to those in developed countries...More broadly, developing country dependence on IMF financing has constricted their ability to adopt counter-cyclical policies and other counter-cyclical measures» [8]. Indeed, it is evident that in many cases, countries like Zambia suffered a lot from too strong foreign competition and unbearable conditions set by the international institutions, such as the World Bank or the IMF, causing their domestic industries to fall down producing high tension in the society [9].

In this respect, we agree with the authors of the report, who believe that some more freedom in decision-making should be given to the countries-recipients of the international financial aid. For instance, this could be their running bigger deficits while rescuing the economy from the crisis as long as the short-term speculative practices are better supervised. Liberalization of trade should be performed under a tougher observation of the government so that domestic industries do not lie down being unable to compete with strong multinational companies.

Let us now have a look how prudential supervision found its practical realization in Nordic countries. Opposite to the United States, Nordic countries offered a different approach of handling the financial crisis. After the banking crisis in 1991–1993, occurring because of financial deregulation and liberalization that overheated their economies, Nordic countries learnt how to deal with the crisis. Such countries as Norway, Sweden, Denmark and some others used as remedies nationalization of the biggest banks and more strict monetary policy. After the crisis, the Norwegian Financial Supervisory Authority adopted the «active risk-based supervision» approach and a closer tripartite cooperation with the Ministry of Finance. Norwegian model in this respect is considered as one of the best and it was implemented with some adjustments in other Nordic countries [10].

In 2007–2008, Nordic countries again performed relatively better avoiding devas-

tative effects of the crisis. In Norway, for instance, government bought many of the companies' shares from all over the world when the prices went low, and sold part of them when the prices grew again [11]. In Sweden, on the other hand, banks were not given just some guarantees from the state or bailed out (as was in the case of Northern Ireland). They were told to write their losses down first, and only after that, they could rely on the government support. This strategy kept banks responsible and turned the government into an owner. When distressed assets and were sold, profits flowed to taxpayers again smoothing the effects of the crisis [12]. This lesson underlies the importance of supervisory of the financial authorities. Tougher measures saved Nordic economies from collapse and, therefore, the authors consider these measures should be adjusted at the international scale bringing about a more coordinated development.

Restructuring the International Monetary Fund. Created in 1946, the International Monetary Fund (IMF) was assigned to be the core institution to keep the balance of the newly formed Bretton Woods system of fixed exchange rates «working to foster global monetary cooperation, secure financial stability, facilitate international trade, promote high employment and sustainable economic growth, and reduce poverty».

Countries contribute to a pool through a quota system from which countries may borrow funds temporarily. However many critics argue that the IMF main policies depend in a high degree on the policies of the United States, both domestic and foreign. For instance, because the United States has been contributing the biggest share to the pool, it still holds the biggest number of the voting rights meaning that it is in the position to veto any changes to the IMF Charter. Besides, the IMF is based in Washington and staffed largely by the US economists; there also has been a constant exchange of personnel between the IMF and the US Treasury.

Therefore, we offer some steps to be implemented regarding the restructuring of the IMF. Apart from the main body of the IMF, it might be more efficient to create sub-

divisions responsible for each of the main economic regions. We believe they should equal to five as follows: the North Atlantic region (the NAFTA area), the South Atlantic region (all countries in Southern America), the European region (the EU area plus other European states), the Afro-Arabic region (Africa plus Arabic states), and the Asian region (Russia, Asian countries plus Australia). These five subdivisions will be then subordinates to the main body of the IMF. This sort of restructuring could make the monitoring easier and solving the problems quicker.

Also under the new structure, more equality in weighted voting could be achieved. We propose that the highest decision-making body of the IMF, the Board of Governors, to consist of the each region's representatives, and not of individual countries as it is now. It is then in the position to accept or decline the decision of veto, as the voting power is relatively equal. Apart from that, we suggest that voting power each country or region possesses, as a voluntary option, to be weighed with regard to its endowment into the world's innovation process. One of the possible indicators to take into account could be the Global Innovation Index, an average index including seven major pillars: Institutions, Human capital and research, Infrastructure, Market sophistication, Business sophistication, Scientific outputs, and Creative outputs. This action would enhance the significance of both developed and developing nations bringing more sustainability into the monetary system.

5. Plans on a global currency

Today more and more economists talk about a global unit of account. As Paul Volcker, the former Chair of the US Federal Reserve put it: «A global economy requires a global currency.» The idea of a global currency is not new. First attempts to create a global currency unit were made after the World War II. Two economists worked on the plan of the international stabilization, Harry Dexter White from the United States and John Maynard Keynes from Great Britain. International units of account proposed by them are known as «unita» and «bancor» correspondingly. Even though both of the

plans were aimed at stabilization of the post-war world, they had differences connected with some specific features in methodology. Besides, they had different views as to the position of the representative countries. The result of the Bretton Woods conference was that the Keynes' plan did not pass because of the influence of the United States after in the after-war period. Frankly speaking, a similar fate waited for the White's initiative as well. However, some of it did survive. The role of the Stabilizing Fund took the International Monetary Fund, the US dollar substituted unita, and the US got a single right to veto any decision made by the Board of Directors of the IMF.

Later, after the collapse of the Bretton Woods system in 1971 talks advocating the creation of a global currency resumed once again. In this paper, we refer to the workings of M. Friedman and R. Mundell once more. Both of them underline the importance of existence of a global currency. However, they have different views as to the details. Meanwhile M. Friedman considers only a system of flexible exchange rates to be the most appropriate. R. Mundell strongly believes that a system of fixed exchange rates would be the most efficient. R. Mundell argues that a fixed rate of the G-3 area, i.e. the dollar-euro-yen, would bring more stability and eliminate speculation just like in the case of the euro. Besides, he thinks that many developing countries are indeed better off with a fixed or pegged exchange rate.

Robert Mundell continues saying that a fixed-exchange-rate currency called the DEY (the US Dollar, the Euro and the Yen), would thus become the first step toward a new international unit of account, the Intor. In discussion with M. Friedman he explains that such a world currency would not be obligatory, but a voluntary choice, which would require monetary and fiscal discipline to maintain convertibility. Countries that could not cut the muster might well decide to opt out and suffer the consequences of higher interest rates and monetary instability. He says that such a system would be a great step forward for the bulk of the world. The main anchors of a new currency would be the basket of currencies composed of the DEY and

gold. Today it is proposed to add the Chinese RMB into the basket of currencies as well. In this way, the world would gradually move toward a global unit of account.

His opponent, M. Friedman, strongly believes that it is impossible to have in practice exchange rates truly fixed. Based on the Margaret DeVries's report published in the IMF Staff Papers in November 1968, Friedman argues that in fact not more than three currencies had their exchange rates truly fixed; in other cases fluctuation could reach thirty percent or more [13]. In addition, he laid big hopes on electronic money, which started to develop intensively at the end of the twentieth century. Therefore, introduction of a global currency as R. Mundell proposes, M. Friedman sees as impossible in the nearest future. Furthermore, it would involve many political agreements, which do not seem to be reached very quickly. Hence, the only possible way is to allow currencies to float freely.

Now let us try to define whose view could be closer today to the truth. From a theoretical perspective, the Mundell's view about the fixed exchange rate system sounds pretty good, however, it would involve a lot of fiscal and monetary discipline as well as some political agreements. Therefore, to put this model into practice and maintain its stability might not be as easy, but possible in the long run provided that all participants follow the signed agreements. Furthermore, trust is required. Let us have a look at the evolution of the Bretton Woods System at the Table 1. While rebuilding their economies, most European and some Asian countries had to devalue their currencies in the 1950–1953, with strong economic growth accompanying only Germany, Norway, Sweden and Japan. Other countries, especially the United Kingdom, did not recover so quickly. Constant trading deficits and lack of confidence made it difficult to maintain the exchange rate stable.

After 1971, the four mentioned above currencies rose in value, while the value of the pound sterling fell signifying a relatively bad economic performance. Because within the Bretton-Woods system the pound sterling acted as the second reserve currency, 35 countries of the sterling area (which almost

Table 1

Historical evidence on the Bretton Woods Performance in 1950–1971

| Economic Miracle, revaluation/appreciation of the currencies after the Bretton-Woods collapse | | | |
|---|--------------------|--------------------------------|----------------------|
| Wirtschaftswunder | Economic miracle | «Golden Years» + oil discovery | Fast economic growth |
| | 1965-1980 | 1955-1973- | |
| <i>Western Germany (DM)</i> | <i>Japan (JPY)</i> | <i>Norway (NOK)</i> | <i>Sweden (SEK)</i> |
| d ³ 1953-1960 | d1953-1970r | d1950-1970r | d1950-1970r |
| r ¹ 1961-1962-1968r | | | |
| Moderate economic growth, revaluation/appreciation of the currencies after the Bretton-Woods collapse | | | |
| Austria (ATS) | Belgium (BEF) | Switzerland (CHF) | |
| d1954-1970 | d1950-1970 | 1948-1970 | |
| Little to moderate economic growth, devaluation/depreciation of the currencies after the Bretton-Woods collapse | | | |
| United Kingdom (GBP) | France (FRF) | Denmark (DKK) | Italy (ITL) |
| d1950-1966d | d1959-1968d | d1950-1966d | d1951-1957 |
| | | | 1961-1970 |
| Finland (FIM) | Spain (ESP) | | |
| d1951-1956 | d1961-1966 | | |
| d1958-1960d | | | |

Source: UNCTAD Stat.

mirrored the Commonwealth) held their foreign reserves in pounds, and were entitled to buy and sell it in order to maintain stability of their own currencies. In short, when countries acted to stabilize their own currencies, this had a destabilizing effect on the pound. Otherwise, as it appeared to happen with many European currencies (e.g. Italian Lire, Spanish Peso, or Danish Krone) they devalued as well. For that reason, we may conclude that under such conditions a monetary system proved to be inefficient and prone to imbalances. Furthermore, we believe that such a system existing during the Bretton-Woods era is only applicable under particular circumstances, in the mid-term, in presence of a superpower, such as the US, and absence of a rapid economic growth of other member states. In addition, the solvency of the Triffin paradox is required, which might not be that easy to achieve. The fact R. Mundell considered himself when he analyzed great currencies of the past and the present, is that a country having a great currency is not willing to give up its supremacy if not only for the sake to reinforce its posi-

tion in the new system. This happened with Great Britain in the nineteenth century, the United States in the twentieth century and the would-be superpower in the twenty first century is likely to follow the same suit.

We assume that it could be the so-called BRICs states able to facilitate the emergence of a new currency. As evident, the GDP they will be producing together will exceed that of the G7 taken together in roughly 12–15 years from now provided the same pace of economic growth. However the amount of reserves in dollars and the euros is still significant, and some time will be needed to strengthen their currencies and make them truly global. Therefore, in the nearest 20–30 years, a global currency seems to be more a theoretical model than a practical reality.

On the other hand, the system of flexible exchange rates as proposed by M. Friedman has also its pros and cons. The authors of the paper agree with the report made by the Commission of Experts of the President of the United Nations General, which states «the inadequate responses to the last global crisis in 1997–1998 led to a change in policy

³The letters «d» and «r» refer to the devaluation and revaluation of the currency after the collapse of the Bretton-Woods system onwards.

frameworks within many developing countries that induced them to hold increasing levels of reserves, which contributed to the large global imbalances whose disorderly unwinding was widely feared as an additional source of financial instability». [8] Indeed, the reserves conserved could be invested at home, creating job places, stimulating domestic demand and accelerating a more rapid development. Now, there are around \$ 4.7 trillion in the US treasury securities that give around 1% per annum to its owners, compared to an average rate of return at 11% under traditional investment the world could gain around \$470 billion annually. This significantly increases disproportion between the aggregate demand and supply in the world. If this tendency continues, it could lead to another major crisis that will affect global economy dramatically. Instead, this money might be put in financial help to the poorest countries, resolving partially or even completely some of the goals of the Millennium such as poverty and hunger. In this way, we could realize the first principle of economics: economy for people, and not people for economy.

Conclusions

The world is increasingly changing nowadays. The economies that used to be the motors of the economic development are losing their positions gradually. The Western capitalism in its modern form of ultra-liberalism is likely to become obsolete in the nearest future. Its place will take a more advanced capitalism where more emphasis will be given to prudential state regulation, which is a matter of time only. Successful government policies can be clearly seen on an example of many Asian, some EU and Nordic countries, which currently perform really better than those considered to be liberal, the so-called «the top of the mount».

Even though changes occur rapidly, the authors believe that in the nearest 15–30 years the system of flexible exchange rates will continue to exist. A global currency of the twenty first century could appear in the mid of this century. A new global unit of account might have some of characteristics of the R. Mundell's Intor, based on the fixed exchange rates. Because the BRICs will be pro-

ducing around 35–50% of the gross world product in 25 years, and the role of their national currencies will be intensified dramatically, we believe that it could be them who will sign then an inter-regional agreement on the common unit of account in international transactions. Other countries from the rest of the world would join it thus creating a truly global unit of account. However, the stability of this monetary system remains to be unknown at the moment. Currently we see that a would-be superblock is the BRICs, where China is likely to take a leading position, and the Triffin paradox is applied to it as well. At the same time, to identify if the BRICs are indeed in the position to take the leading role in the world, we need some more research, which includes not only purely economic analysis, but also social, political, cultural and spiritual peculiarities that build mentality of the nations. On the assumption of the Maslow pyramid indicating that when the basic needs of people are satisfied, the need of self-realization becomes actual, and this could be an acute issue for China that has a very strict political regime, where people's rights are so often undermined at the moment.

Another issue is the degree of government supervision. It is practically impossible to identify the degree of regulation suitable to all countries; therefore, we should consider concrete examples to proceed the research in this direction.

Furthermore, the role of gold is still a question mark. We assume that provided a low confidence in the reserve currencies without a *fall-back* factor more emphasis is likely to be given to gold again as there is no other substitute standardized and universally accepted by all countries. This point clearly illustrates the growing demand on gold of many central banks around the world stocking their reserves with precious metal. After nearly 33 years of rest, gold seems to be back on the scene, signifying the ever-functioning law of periodicity. On the back of this, the importance of scholars dealing with the issue of the «blood» of financial markets is increasingly growing; whose research could bring more progress to the economic thought and humanity by and large.

References

1. Timothy A. Canova. (Summer 2008). The Legacy of the Clinton Bubble [WWW document]. URL <http://www.dissentmagazine.org/article/?article=1229>
2. Matt Spetalnick and Alister Bull. (February 12, 2010). Obama signs debt limit-paygo bill into law [WWW document]. URL <http://www.reuters.com/article/2010/02/12/us-usa-obama-debt-sign-idUSTRE61B4AU20100212>
3. Stephen Dinan. (August 3, 2011). U.S. eats up most of debt limit in one day [WWW document]. URL <http://www.washingtontimes.com/news/2011/aug/3/us-eats-most-debt-limit-one-day/>
4. Matt Krantz, Kathy Chu. (June 6, 2011). S&P downgrades U.S. credit rating from AAA [WWW document]. URL http://www.usatoday.com/money/economy/2011-08-05-s-and-p-downgrades-credit_n.htm
5. Robert A. Mundell. A Plan for a European Currency. 1973 – pp. 147 and 150.
6. Robert A. Mundell. The Euro and the Stability of the International Monetary System. Columbia University, January 1999 – p. 10.
7. Robert Mundell and Milton Friedman debate the virtues—or not—of fixed exchange rates, gold, and a world currency, Options Politiques. May 2001.
8. Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System. September 21, 2009 – pp. 16 and 21
9. Lishala C. Situmbeko, Jack Jones Zulu. Zambia: Condemned to debt. How the IMF and World Bank have undermined development. 2004 – pp. 9, 12 and 29.
10. Erling Steigum. The Norwegian Banking Crisis in the 1990s: Effects and Lessons. 2010 – p. 7.
11. Jerry Guo. (April 21, 2010) The Rescue That Really Worked [WWW document]. URL <http://www.thedailybeast.com/newsweek/2010/04/21/the-rescue-that-really-worked.html>
12. Carter Dougherty. (September 22, 2008). Stopping a Financial Crisis, the Swedish Way [WWW document]. URL <http://www.nytimes.com/2008/09/23/business/worldbusiness/23krona.html?adxnnl=1&adxnnlx=1330104932-pwdfs9ZdmtGu41WJWuTpPQ>
13. Milton Friedman. The International Adjustment Mechanism p.17.

Статтю присвячено аналізу проблем стабільності грошової системи, встановленої Ямайською конференцією у 1976 р. У статті акцентується увага на економічному боці проблеми й не розглядаються в деталях деякі показники, які впливають на міжнародну грошову систему. Оскільки обмеженість розмірів статті не дозволяє глибоко проаналізувати роль золота у сучасній економічній системі, фактично проаналізована емісія трьох спеціальних резервних валют та їх роль у сучасній економіці. Обґрунтовано кілька практичних рекомендацій, які стосуються реформування міжнародної грошової системи, а також розглянуто можливості створення глобальної валюти.

Ключові слова: глобалізація, міжнародна грошова система, накопичення іноземних валютних резервів, реформи, глобальна валюта.

Статья посвящена анализу проблем стабильности денежной системы, установленной на Ямайской конференции в 1976 г. В статье акцентируется внимание на экономической стороне проблемы и не рассматриваются в деталях другие показатели, влияющие на международную денежную систему. Поскольку ограниченность размеров статьи не позволяет глубоко проанализировать роль золота в современной экономической системе, фактически проанализирована эмиссия трех специальных резервных валют и их роль в современной экономике. Обосновано несколько практических рекомендаций, относящихся к реформированию международной денежной системы, а также рассмотрены возможности создания глобальной валюты.

Ключевые слова: глобализация, международная денежная система, накопление иностранных валютных резервов, реформы, глобальная валюта.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 330.11

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

АПОЛОГІЯ ЯК СКЛАДОВА ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті пропонується ідея, що будь-яке економіко-теоретичне дослідження має на увазі певну апологію. Досліджено різні моделі людини у економічному середовищі, зроблено спробу сформулювати апологію, яка могла б об'єднати різні галузі соціоекономічних досліджень.

Ключові слова: апологія економічної теорії, економічні моделі людини, ринкова економіка, соціоекономічні дослідження.

Стан економічної теорії у сучасному світі можна охарактеризувати як «розгублена необхідність». З одного боку, надзвичайно тривала депресія, у якій раптом опинилися розвинуті країни планети у 2008–2012 рр., штовхає учених до пошуків відповідей на питання «хто винний?» та «що робити?», а з іншого боку – самий стан сучасної економічної теорії дуже далекий від ідеального. Навіть у рамках економічної теорії, не кажучи про економічні науки взагалі, погляди різних учених настільки далекі один від одного, а методологічні передумови досліджень настільки не схожі, що база для конструктивного діалогу відсутня. Таким чином, науковці просто подають результати своїх досліджень, які спростовують наукові висновки опонентів, а ті, у свою чергу, відплачують тим же. І звести до єдиного знаменника ці конфліктуючі теорії, кожна з яких працює у своєму вимірі, практично неможливо. У таких умовах користувач теорії (політик, господарник чи просто зацікавлена особа) з кожної економічної проблеми може знайти однаково добре обгрунтовані, але майже діаметрально протилежні погляди.

На нашу думку, саме зараз на часі не пошук вад у існуючих теоріях, а пошук дотичних точок між ними. І це видається можливим з огляду на те, що такий

синтез уже відбувався у ХХ ст. Найбільш впливовий напрям сучасної економіко-теоретичної думки, так званий мейнстрим (у дослівному перекладі – «головна течія») генетично походить від неокласики, але включає також кілька чужорідних утворень. Гілка макроекономічних досліджень представлена посткейнсіанською доктриною, дещо видозміненою під впливом критики з боку монетаристів, була приєднана до мейнстріму П. Самуельсоном. Його неокласичний синтез, доволі механічно поєднавши мікро- та макрорівень у економічних дослідженнях, мав не стільки гносеологічне значення (макроекономіка та мікроекономіка так і продовжили розвиватися майже незалежно) скільки сприяв зниженню напруги у внутрішньонауковій полеміці і формулюванню відносно спільної для усіх економістів позиції стосовно ролі і можливостей економічної науки у суспільстві. Можна сказати, що мікроекономіка та макроекономіка, залишаючись на різних методологічних позиціях, зблизилися у плані апології.

В основі будь-якої економіко-теоретичної концепції лежить триєдність взаємозалежних і взаємопроникаючих складових: онтології, методології та апології. Стосовно необхідності і ролі перших двох складових у сучасних дослідників не виникає сумнівів. Вважа-

ється, що дослідник обов'язково формує певне бачення об'єкта дослідження (онтологію), для дослідження якого він обирає відповідну методологію [1]. Що ж стосується апології інтересів якої-небудь особи чи групи осіб, то це у сучасному мейнстрімі, який підкреслює свою деідеологізованість, вважається поганим тоном. Більш того, як зазначає М. Блауг [2], окремі західні дослідники намагаються навіть позбавитися нормативної складової економічної науки, зробивши її абсолютно об'єктивною. Сам М. Блауг скептично ставиться до можливості створення безнормативної економічної науки і наводить численні приклади того, що навіть найбільш загальні висновки і теорії економічної теорії не вільні від нормативної складової, нехай і в завуальованому вигляді.

На нашу думку, будь-яка економічна теорія не вільна не тільки від нормативних, але і від апологетичних складових. Це відбувається, принаймні, з двох причин:

1. Наука завжди комусь адресована. Це особливо правильно стосовно економічної теорії. Наука для науки має дуже мало шансів на виживання. Щоб вижити, вона має бути комусь для чогось потрібною. Звісно, історія економічної науки дає приклади дослідників економічного життя, які займалися наукою для власного задоволення, але загальна тенденція все-таки інша. Для того, щоб бути сприйнятим, науковець має волею-неволею приносити користь тому, кому адресована його наукова робота, що за наявності конкуренції у суспільстві завжди означає антикористь для конкурентів адресата. Зазначимо, що як «замовників» класичної політичної економії Дж.С. Міль недвозначно вказував на великий капітал [3, с. 213], що повною мірою стосується також неокласики та неоконсерватизму.

2. Науковець сам є продуктом певного суспільного середовища і внаслідок цього не вільний від стереотипів, які культивуються у цьому середовищі. Внаслідок цього малоімовірно, що проведений ним економіко-теоретичний аналіз буде інституційно нейтральним, позбав-

леним будь-яких наперед заданих настанов та обмежень.

Апологія є дуже важливою складовою економіко-теоретичного знання і здатна значно змінити як хід дослідження, так і його висновки. Так, вчення К. Маркса, витримане в цілому у дусі класичної політичної економії, відрізняється від праць, скажімо, Д. Рікардо у плані апології. У той час як класики виступали захисниками буржуазії, К. Маркс став апологетом класу найманих робітників. Як наслідок цього, – різюча відмінність у оцінці результатів та перспектив діяльності капіталістичного господарства.

Апологію, покладену в основу неокласичного синтезу, у загальному вигляді сформулював А. Пігу [4], і полягає вона у тому, що незалежні самостійні суб'єкти, які взаємодіють на основі обміну, здатні ефективно врегулювати більшість суперечок, проте деякі аспекти діяльності суспільства має врегульовувати відносно відсторонений і неупереджений арбітр – держава. На основі цієї апології сформовано перелік функцій держави – захист прав власності, підтримання конкуренції, макроекономічна стабілізація тощо.

Обґрунтованість переліку функцій держави у змішаній економіці не настільки самоочевидна та безспірна, як це може здатися на перший погляд. Так, глобалізація значно змінила уявлення багатьох держав з приводу того, як слід ставитися до великих національних товаровиробників, які домінують на внутрішньому ринку та експортують продукцію. Якщо у 1960-х рр. така компанія майже гарантовано стала б об'єктом антимонопольного розслідування, то зараз держави ставляться до своїх ТНК значно лояльніше. Ще один приклад: у сфері державної політики підтримання макроекономічної стабільності посткейнсіанці рекомендують друкувати гроші «за потребою», а монетаристи у цьому плані значно стриманіші. Проте завдяки тому, що обидва крила поділяють одну і ту ж апологію, сучасні економісти можуть відносно вільно залежно від ситуації ставати «більш монетаристами» або «більш посткейнсіанцями», як це блискуче демонструє П. Кругман.

Продумана апологія позбавляє науковців необхідності руйнувати усю теорію та починати з нуля кожного разу, коли змінюються умови господарювання чи виявляються факти, які не вміщуються в існуючу теорію. Завдяки цьому виникає можливість створювати цілісну будівлю економічної теорії, збагачуючи її новими доробками і доводити економіко-теоретичні ідеї до нефахівців. Останній момент є вкрай важливим з огляду на втрату економічною теорією своєї популярності, зокрема і в Україні.

Ключове питання апології економічної теорії у сучасних реаліях – це питання про співвідношення індивідуальної свободи (чи, як часто говорять, ринку) та активності наглядача-куратора (держави). Питання це, хоча і дуже загальне, проте веде до дуже конкретних наслідків. Наприклад, наявність чи відсутність вимоги позначати на пакуванні товару, чи є у його складі генетично модифіковані компоненти або писати на пачці цигарок «Шкідливо для здоров'я!» є прямим наслідком вирішення питання про межі індивідуальної відповідальності продавців та покупців.

Апологія не може бути правильною або неправильною, достовірною чи недостовірною. Можна лише стверджувати, що деякі апології менш методологічно продуктивні ніж інші. У будь-якому випадку апологія має бути виражена у таких термінах, що будуть однаково сприйматися усіма науковцями, яких ця апологія має об'єднувати. Зокрема важливими є питання про те, що науковці розуміють під терміном «ринок» та питання про те, наскільки незалежними є економічні суб'єкти у своїх судженнях та оцінках.

Досліджуючи питання про розуміння ринку як суспільного феномена, економічної категорії, координаційного механізму на рівні наукового пізнання, законотворчої діяльності та на рівні свідомості пересічного громадянина у наших більш ранніх роботах [5, с. 5–25] ми дійшли висновку, що ринкова система як цілісний феномен містить у собі велику кількість складових, які не можна від-

нести до специфічно ринкових, оскільки вони є спільними як для ринкових, так і для неринкових координаційних систем (рис. 1). Відповідно, суто ринковими можуть бути відносини лише на рівні двох індивідів, які взаємодіють з приводу обміну товарами, послугами, грошима тощо.

| | |
|---|-----------------------------|
| Неринкова надсистема постановки мети координації діяльності | |
| Неринкові взаємодії суб'єктів | Ринкові взаємодії суб'єктів |
| Неринкові підсистеми, що забезпечують взаємодію суб'єктів | |

Рис. 1. Ринкове і неринкове у системі координації

Вирішення другого питання – про ступінь самостійності індивіда у винесенні оцінок тим чи іншим предметам та явищам – вирішується фахівцями у галузі економічної теорії при виборі певної моделі базового рівня – моделі людини. Таку модель (хоча б у імпліцитному вигляді) містить будь-яка економіко-теоретична концепція. У мікроекономіці це модель раціонального максимізатора, сформована у сучасному вигляді після доповнень Ф. Найта стосовно ризику та очікувань [6]. Вона «взята на озброєння» неокласичним синтезом Самуельсона [7] і є основною моделлю людини у мейнстрімі. Комплексне подання цієї моделі можна знайти у праці К. Бруннера [8], в якій він як альтернативи описує також соціологічні моделі людини, які беруть початок з праць Е. Дюркгейма [9] і набувають сучасної форми у С. Лінденберга [10], та піддає їх обґрунтованій критиці. У той же час сама модель Бруннера (так звана REMM) активно критикується представниками неокласичних напрямів економічної науки, але, незважаючи на масштабну критику, задовільної альтернативи цій моделі у сучасній мікроекономіці немає, оскільки можливі альтернативи (включаючи модель Г. Саймона [11]) виявилися недостатньо операціональними.

Інші напрями економічної науки пропонують більш широкую палітру уявлень про людину. Зокрема у макроеконо-

міці Дж.М. Кейнсом використовувалася більш суб'єктивістська модель людини. Людина Кейнса не позбавлена тваринних (насамперед, стадних) інстинктів і досить систематично не усвідомлює своїх дій. Посткейнсіанець Дж. Шекл доводить цю суб'єктивістську модель до стану соліпсистської, вказуючи, що «... людина – це необумовлена причина [економіки]» (переклад наш – С.К.) [12]. Тобто не рішення людини диктується обставинами, а обставини створюються людським вибором. Про свою згоду з такою методологічною позицією стосовно співвідношення волі індивіда та його економічних рішень заявляє і Дж. Б'юкенен [13], хоча у своїй теорії суспільного вибору він фактично спирається на модель цілераціональної людини.

Грунтовний аналіз моделей людини у економічній науці міститься у праці В. Автономова «Людина у дзеркалі економічної теорії» (переклад наш – С.К.) [14]. Зокрема він вказує, що «радикальні суб'єктивісти» (Дж. Шекл [15], Т. Скитовські [16], Дж. Фостер [17] та Р. Франк [18]) більше досягли у критиці неокласичної моделі, ніж у вирішенні конкретних економічних проблем, з чим ми повністю погоджуємося. Деяко більше практичне значення мають дослідження представників поведінкової економіки: Дж. Марча та Г. Саймона [19, 20], хоча і розроблена ними модель обмежено раціонального індивіда не знайшла широкого застосування поза межами робіт своїх авторів.

Великий масив первинних даних стосовно економічної поведінки індивіда був зібраний психологами А. Тверськи та Д. Канеманом. Спираючись на матеріали

численних емпіричних досліджень Т. Вілсона [21], Д. Гілберта [22] та С. Епштейна [23], вони стверджують, що переважна більшість рішень приймається індивідами суто інтуїтивно [24]. Відповідно, досліджується саме така інтуїтивна поведінка, а не та, що заснована на роздумах і перевірці.

Важливий для наших подальших досліджень момент міститься у заснованій на ідеї про оптимальну стимуляцію мозку теорії людської поведінки Р. Хайнера [25]. Засновуючи свої ідеї на висновках фізіології вищої нервової діяльності, він стверджує, що людина у процесі діяльності не переймається максимізацією. Натомість вона намагається отримати оптимальний рівень психоемоційного напруження, підвищуючи або зменшуючи його у міру необхідності, реагуючи при цьому тільки на досить сильні подразники. У комбінації з ідеєю К. Левіна про «валентність» предметів і явищ навколишнього світу модель оптимальної стимуляції дозволяє зробити висновок про ключову роль оцінювання у перетворенні подразників на мозкові стимули (рис. 2).

Оскільки з ХХ ст. окреслилася певна конкуренція між економічною наукою та соціологією, слід згадати і про соціологічні моделі людини, оскільки існують спроби використання цих моделей для розгляду економіко-теоретичних завдань. У рамках старого інституціоналізму Т. Веблен використав модель інституціонально (а фактично соціально) детермінованої людини. Проте ця модель не отримала широкого застосування у економічній теорії. Натомість вона набула поширення у соціології. Пропонують свої моделі лю-

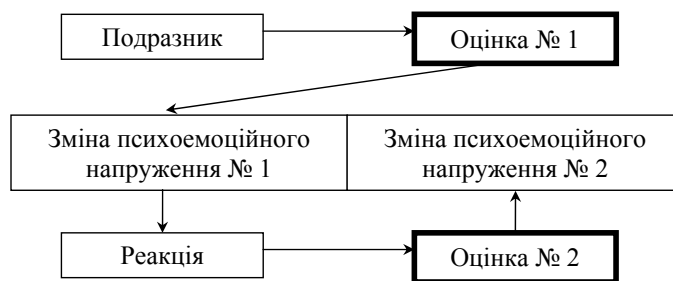


Рис. 2. Роль оцінок у реакції індивіда на зовнішні та внутрішні подразники

дини і соціальні психологи, дослідження яких стають основою для моделей економічної людини. Слід згадати широко відомі моделі Х-раціональності Х. Лейбенстайна [26] та «піраміду потреб» А. Маслоу [27]. Головним недоліком вказаних моделей ми вважаємо обмежені можливості їх застосування. Їхній занадто спеціальний характер стоїть на перешкоді їх впровадження у розгляд більшості традиційних мікроекономічних проблем.

У цілому вихідне протиріччя у моделі людини полягає у тому, як оцінюють різні дослідники принципову можливість моделювання поведінки економічного суб'єкта у ринковому середовищі. Якщо поведінка індивіда детермінована навколишнім середовищем, як вважає більшість сучасних представників мейнстріму, то моделювати індивіда можна. Суб'єктивісти ж (Л. Мізес, Дж. Шекл, а також значною мірою Дж. М. Кейнс) навпаки, вважають, що вільні та необумовлені рішення індивіда визначають характер змін у навколишньому середовищі, а отже, індивіда моделювати не можна, а можна моделювати лише середовище.

З метою формування об'єднаної апології ми пропонуємо проміжний варіант вирішення цього питання, а саме: повністю суб'єкта моделювати неможливо, але можна моделювати та досліджувати фактори, які впливають на його поведінку. Зокрема при дослідженні поведінки індивіда у процесі обміну слід обов'язково звертати увагу на ступінь самостійності та незалежності індивіда на фазі формування ним оцінок. Значна імовірність спотворення цих оцінок стороннім впливом може поставити під сумнів усі твердження прибічників *laissez faire* стосовно ідеальності ринку як системи задоволення людських потреб.

Таким чином, на основі дослідження моделей, які описують співвідношення вільного волевиявлення індивіда та навколишнього середовища пропонуємо таку апологетичну позицію, яка, на нашу думку, може примирити більшість течій сучасної економічної теорії: *ринкову координацію не можна розглядати і вико-*

ристовувати у відриві від її інструментів (зокрема, і суб'єктивних оцінок), а також неринкової за своєю суттю надсистеми постановки суспільних цілей. Ця надсистема має формувати цілі так, щоб забезпечити добробут не тільки тих членів суспільства, які мають економічну і політичну владу, але і тих, чії можливості заявити і відстояти свої економічні інтереси є обмеженими.

Список використаної літератури

1. Ефимов В.М. Об интерпретативной институциональной экономике / В.М. Ефимов // Труды семинара «Теоретическая экономика»; под ред. А. Рубинштейна. – М.: ИЭ РАН, 2008. – Кн. 1. – С. 281–352.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. – М.: НП «Журнал «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
3. Милль Дж. Ст. Основы политической экономики с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж. Ст. Милль. – М.: ЭКСМО, 2007. – 1040 с.
4. Пигу А.С. Экономическая теория благосостояния / А.С. Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – 582 с.
5. Кузьмінов С.В. Суб'єктивні оцінки як ринковий фактор ринкової координації: монографія / С.В. Кузьмінов. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 264 с.
6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
7. Самуэльсон П.А. Принцип максимизации в экономическом анализе: Нобелевская лекция / П.А. Самуэльсон // THESIS. – М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1993. – Т. 1. – Вып. 1.
8. Карл Бруннер. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества / К. Бруннер // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 51–72.

9. Дюркгейм Э. Социология / Э. Дюркгейм. – М.: Канон, 1995. – 352 с.
10. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular / S. Lindenberg // *Sociological Theory*, Spring 1985. – P. 99–113.
11. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // *THESIS*. – 1993. – Е. 1, вып. 3. – С. 16–38.
12. An Interview with G.L.S. Shackle [Электронный ресурс] / Ludwig von Mises Institute site. – Электрон. дан. – Auburn, Alabama/ – Режим доступа: mises.org/journals/aen/shackle.asp, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
13. An Interview with Laureate James Buchanan [Электронный ресурс] / Ludwig von Mises Institute site. – Электрон. дан. – Auburn, Alabama/ – Режим доступа: mises.org/journals/aen/buchanan.asp, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
14. Автономов В.С. Человек у зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли) / В.С. Автономов. – М.: Наука, 1993. – 176 с.
15. Shackle G. Imagination and the Nature of Choice / G.L.S. Shackle. – Edinburgh: Edinburgh University Press, 1979. – 164 p.
16. Scitovsky T. The Joyless Economy. An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction / T. Scitovsky. – London: Oxford University Press, 1976. – 310 p.
17. Foster J. Frontiers of Evolutionary Economics: Competition, Self-organization and Innovation Policy / J. Foster. – Edward Elgar Publishing, 2001 – 397 p.
18. Frank R. The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good / R.H. Frank. – Princeton: Princeton University Press, 2011. – 256 p.
19. March J.G. Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice / J.G. March // *Bell Journal of Economics* – 1978. – № 9, (Autumn). – P. 587–608.
20. March J.G. Organizations / J.G. March, H.A. Simon. – New York: John Wiley, 1958. – 262 p.
21. Wilson T. Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious / T. Wilson. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 2002. – 288 p.
22. Gilbert D. Inferential Correction / D. Gilbert // *Heuristics and biases: The psychology of intuitive thought*. – New York: Cambridge University Press, 2002. – P. 167–184.
23. Epstein S. Cognitive-Experiential Self-Theory of Personality / S. Epstein // *Comprehensive handbook of psychology*. – Hoboken: Wiley & Sons, 2003. – Vol. 5. – P. 159–184.
24. Kahneman D. Choices, Values, and Frames / D. Kahneman, A. Tversky // *American Psychologist*. – 1984. – 39. – №. 4. – P. 341–350.
25. Heiner R. The Origins of Predictable Behavior / R. Heiner // *American Economic Review* – 1983. – Vol. 73; # 4. – P. 560–595.
26. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» / Х. Лейбенштейн // *Вехи экономической мысли. Том 2*. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 477–506.
27. Маслоу А. Новые рубежи развития человека / А. Маслоу // *Хрестоматия по гуманистической психотерапии*; сост. М. Папуш; пер. с англ. – М.: Ин-т общегуманитарных исследований, 1995. – С. 53–164.

В статье предлагается идея, что всякое экономико-теоретическое исследование предполагает определённую апологию. Исследованы различные модели человека в экономической среде, сделана попытка сформулировать апологию, которая могла бы объединить различные отрасли социэкономических исследований.

Ключевые слова: апология экономической теории, экономические модели человека, рыночная экономика, социэкономические исследования.

In the article the idea that any economic theory implies certain apology is suggested. Several models of an individual in economic environment are examined. In the article there is attempt to formulate apology which could unite different branches of socio-economic research.

Key words: apology of economic theory, economic models of individual, market economy, socio-economic research.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 330.33.01

А.В. РЫЖЕНКОВ, доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник ИЭОПП СО РАН
(Россия, Новосибирск)

СТРУКТУРНЫЙ КРИЗИС, ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЦИКЛ И ПОЛИТИКА СТАБИЛИЗАЦИИ

В статье уточнена гипотеза о частном динамическом законе предложения рабочей силы. Она позволила модифицировать три изначально детерминистские макромоделли капиталистического воспроизводства, связывающие выработку, фондоемкость, норму накопления, относительную оплату труда, норму занятости, норму прибыли и другие категории. Данные модели трансформированы в вероятностные формы с учетом ошибок наблюдений и экзогенных воздействий. Для идентификации параметров моделей и определения вероятных значений переменных в базовом периоде применена упрощенная версия обобщенного фильтра Калмана в сочетании с методом максимума правдоподобия.

Ключевые слова: накопление капитала, первичное распределение доходов, промышленный цикл, структурный кризис, политика стабилизации, вероятностные и детерминистские макромоделли.

Введение

Лауреат Нобелевской премии 2001 г. G. Akerlof и его супруга (соавтор) J. Yellen пришли к выводу [4: 19]: «Политика стабилизации уменьшает средний уровень безработицы и повышает средний уровень производства на нетривиальную величину. Политика стабилизации также повышает социальное благосостояние, [особенно] если, оно нелинейно снижается с увеличением безработицы...». Это ценное высказывание созвучно тональности данного исследования.

Цель настоящей статьи – определение политики доходов (в рамках их первичного распределения) для стабилизации капиталистического воспроизводства, преодоления структурного кризиса

и преобразования промышленных циклов в циклы темпов приростов показателей (без абсолютного падения чистого продукта, однако с периодическими спадами рентабельности, прибыли, прибавочной стоимости, а также оплаты труда). Сглаживание колебаний, приближение экономических показателей к целевым значениям требует структурных изменений.

Все экономические значения, как наблюдаемых, так и расчетных переменных, относятся исключительно к экономике США. В табл. 1 приведены фазовые и вспомогательные переменные. Производная переменной x по времени (скорость) есть $\dot{x} = \frac{dx}{dt}$; для определения темпа прироста использована логарифмическая производная $\hat{x} = \frac{d \ln x}{dt} = \frac{\dot{x}}{x} = \frac{dx}{xdt}$.

Таблица 1

Основные переменные моделей в натуральных или относительных единицах

| Переменная | Выражение | Единица измерения в статистических расчетах |
|--|------------|---|
| Реальный чистый национальный продукт (ЧНП) | P | млрд дол. 2005 г./г. |
| Номинальный чистый национальный продукт | $P^*I = P$ | млрд дол./г. |

Продолжение табл. 1

| Переменная | Выражение | Единица измерения в статистических расчетах |
|---|----------------|---|
| Занятость | L | тыс. раб. |
| Рабочая сила | N | тыс. раб. |
| Выработка | $a = P/L$ | млн дол. 2005 г./г.*раб.) |
| Норма занятости | $v = L/N$ | в долях единицы |
| Стоимость воспроизводимого товара | $1/a$ | г.*раб./млн дол. 2005 г. |
| Чистый основной капитал | K | млрд дол. 2005 г. |
| Реальная оплата труда | w | млн дол. 2005 г./г.*раб.) |
| Относительная оплата труда (стоимость единичной рабочей силы) | u | в долях единицы |
| Фондоемкость | $s = K/P$ | г. |
| Прибавочный продукт | $(1-u)P$ | млрд дол. 2005 г./г. |
| Прибыль | $M = (1-u)P*1$ | млрд дол. 2005 г./г. |
| Прибавочная стоимость | $S = (1-u)L$ | тыс. раб. |
| Норма накопления основного капитала | K | в долях единицы |
| Чистый прирост основного капитала | $\dot{K} = kP$ | млрд дол. 2005 г./г. |
| Фондовооруженность | K/L | млрд дол. 2005 г./тыс. раб. |

1. Теоретические модели капиталистического воспроизводства

1.1 Детерминистские формы моделей капиталистического накопления

Экстенсивная детерминистская форма ТМ-1

Для $T_0 \leq t < T_n$, детерминистская модель ТМ-1 состоит из следующих уравнений:

$$P = K/s; \quad (1)$$

$$L = P/a; \quad (2)$$

$$u = w/a, \quad 0 < u < 1; \quad (3)$$

$$\hat{a} = m_1 + m_2 K \hat{L} + m_3 \psi_1(\hat{v}), \quad (4)$$

$$\psi_1(\hat{v}) = \text{sgn}(\hat{v}) |\hat{v}|^{j_1}, \quad m_1 > 0, \quad 1 > m_2 > 0,$$

$$m_3 > 0, \quad 1 > j_1 > 0;$$

$$K \hat{L} = n_1 + n_2 u + n_3 (v - v_c), \quad (5)$$

$$n_2 > 0, \quad n_3 > 0, \quad 1 > v_c > 0;$$

$$v = L/N, \quad 1 > v > 0; \quad (6)$$

$$n = n_a + p_1 e_1^{-M_1 |K/L - K_c/L_c|^{j_1}} + n_5 v \quad (7a)$$

для $0 < K/L < K_c/L_c$, $M_1 = 1$,

$$p_1 > 0, \quad n_5 > 0;$$

$$n = n_a + p_1 e_2^{-M_2 (K/L - K_c/L_c)^{j_2}} + n_5 v \quad (7b)$$

для $K/L \geq K_c/L_c$, $M_2 = 1$, $p_1 > 0$, $n_5 > 0$;

$$n = n_a + n_5 v$$

для $K/L \geq K_m/L_m \gg K_c/L_c$; (7с)

$$\hat{w} = -g + rv + bK \hat{L}, \quad b \geq 0, \quad g > 0, \quad r > 0; \quad (8a)$$

$$P = wL + M = Q + \dot{K} = wL + (1-k)M + \dot{K}; \quad (9)$$

$$\dot{K} = k(1-u)P = kM, \quad 0 \leq k \leq 1; \quad (10)$$

$$\dot{k} = c_1 \psi_2(\hat{s})k, \quad (11)$$

$$c_1 < 0, \quad \psi_2(\hat{s}) = \text{sgn}(\hat{s}) |\hat{s}|^{j_2}, \quad 1 > j_2 > 0.$$

Обобщенное уравнение Филлипса (8а) определяет темп прироста оплаты труда. Оно включает норму занятости (v) как отражение ситуации на рынке рабочей силы и темп прироста фондовооруженности ($K \hat{L}$) как индикатор влияния изменения квалификации рабочей силы на реальную заработную плату.

Уравнения (7а) – (7с) уточняют гипотезу о частном динамическом законе предложения рабочей силы [6] с включением (ранее неучтенного явно) циклического компонента ($n_5 v$), который при прочих равных условиях усиливает конкуренцию трудящихся за рабочие места (для $n_5 > 0$).

Экстенсивная детерминистская форма ТМ-2

ТМ-1 отражает тенденцию нормы прибыли к понижению в 1969–1982 гг.

Для преодоления этой тенденции капитал подчинил рост оплаты труда росту выработки. Структурная трансформация, вероятно, произошедшая в США в 1983 г., существенно повысила рентабельность. Она выражена переходом от ТМ-1 к ТМ-2.

Экстенсивная детерминистская форма ТМ-2 (для $t \geq T_n$) состоит из уравнений (1)–(7b), (9)–(11) ТМ-1, а также уравнения (8b) для темпа прироста оплаты труда, заменившего уравнение (8a). Уравнение (8b) использует пороговое значение нормы занятости V :

$$\hat{w} = \hat{a} - d, \quad (8b)$$

где $d = d_1 > 0$, если $v < V < 1$, $d = d_2 < 0$, если $1 > v \geq V$.

Экстенсивная детерминистская форма ТМ-3

Экономическое регулирование, использующее обратные связи с упреждением, как известно, изменяет значения переменных в зависимости от ожидаемых будущих состояний экономики. В политике стабилизации капиталистического воспроизводства важны целевые установки. Принято, что государственные чиновники, собственники капитала, менеджеры и, менее вероятно, лидеры профсоюзов устанавливают целевой темп прироста прибавочной стоимости в зависимости от разницы между индикативной (X) и текущей (v) нормами занятости:

$$\hat{S} = c_2(X - v), \quad (12)$$

где $c_2 > 0$; индикативная норма занятости (X) близка к целевой (v_b), $v < X$ типично для кризисов и депрессий.

Экстенсивная детерминистская форма ТМ-3

Уравнение для производной относительной оплаты труда по времени вытекает из уравнения (12):

$$\dot{u} = [\hat{K} - K\hat{L} + c_2(v - X)](1 - u). \quad (13)$$

Уравнение для темпа прироста оплаты труда следует из уравнения (13):

$$\hat{w} = \hat{a} + \dot{u} = a + [\hat{K} - K\hat{L} + c_2(v - X)] \frac{(1 - u)}{u}. \quad (14)$$

Остальные элементы экстенсивной формы ТМ-3 – это уравнения (1)–(7c), (9)–(11).

Темп прироста оплаты труда может быть представлен как сумма базового \hat{w}^m и стимулирующего \hat{w}^b темпов прироста

$$\hat{w} = \hat{w}^m + \hat{w}^b, \quad (15)$$

где первый определяется нормой занятости (v) и нормой прибавочной стоимости $\left(\frac{1-u}{u}\right)$:

$$\hat{w}^m = c_2(v - X) \frac{1-u}{u} + c_1, \quad (16)$$

а второй – нормой прибавочной стоимости, а также темпами прироста выработки, основного капитала и фондовооруженности:

$$\hat{w}^b = \hat{a} + (\hat{K} - K\hat{L}) \frac{(1-u)}{u} - c_1, \quad (17)$$

для определенности $c_1 = \text{const} = d_b/2 > 0$, где d_b – стационарный темп прироста чистого продукта, определяемый уравнением (23).

Как правило, соблюдено

$$\frac{\partial \dot{u}}{\partial u} = -\left(\frac{k}{s} + n_2\right)(1 - u) - \frac{\dot{u}}{1 - u} < 0.$$

Стимулирующий темп прироста оплаты труда (\hat{w}^b) положительно коррелирован с нормой прибыли $\left(\frac{1-u}{s}\right)$, базовый темп прироста (\hat{w}^m) – с нормой занятости (v). Эти свойства (рис. 3) благоприятствуют устойчивости капиталистического воспроизводства, однако они не достаточны для локальной устойчивости стационарного состояния.

Интенсивные детерминистские формы ТМ-1, ТМ-2 и ТМ-3 выведены преобразованиями соответствующих экстенсивных форм. Они включают уравнение (11) для нормы накопления.

Дополнительные уравнения интенсивной детерминистской формы ТМ-1

$$\dot{a} = \{m_1 + m_2[n_1 + n_2u + n_3(v - v_c)] + m_3\psi_1(\hat{v})\}a, \quad (18)$$

$$\dot{s} = \{-m_1 + (1 - m_2)[n_1 + n_2u + n_3(v - v_c)] - m_3\psi_1(\hat{v})\}s, \quad (19)$$

$$\dot{v} = \left[k \frac{1-u}{s} - n_1 - n_2 u - n_3(v - v_c) - n \right] v, \quad (20)$$

$$\dot{u} = \{-g + rv - m_1 + (b - m_2)[n_1 + n_2 u + n_3(v - v_c)] - m_3 \psi_1(\hat{v})\} u. \quad (21)$$

Интенсивная детерминистская форма ТМ-2

Интенсивная детерминистская форма ТМ-2 включает четыре уравнения предшествующей модели (11), (18)–(20) и заменяет уравнение (21) в ТМ-1 на уравнение (22):

$$\dot{u} = -du, \quad (22)$$

где, как и в уравнении (8b), $d = d_1 > 0$, если $v < V$, $d = d_2 < 0$, если $v \geq V$.

Капитал стремится удерживать норму занятости в нижней области ($v < V$). ТМ-2, в отличие от ТМ-1, нетривиальным стационарным состоянием не обладает.

Интенсивная детерминистская форма ТМ-3

Интенсивная детерминистская форма ТМ-3, подобно ТМ-1 и ТМ-2, включает общие уравнения (11), (18)–(20), а также специфическое уравнение (13). Связь индикативной (X) и целевой (v_b) норм занятости конкретизирована ниже.

Нетривиальное стационарное состояние ТМ-3

После использования упрощающего уравнения (7с) для темпа прироста рабочей силы определением одного из возможных нетривиальных стационарных состояний для некоторой нормы накопления $k_b = k_0$ слугит:

$$E_b = (k_b, s_b, v_b, u_b), \quad (23)$$

где целевая норма занятости v_b задана экзогенно, стационарный темп прироста выработки, фондовооруженности и оплаты труда есть $\hat{a}_b = K \hat{L}_b = \hat{w}_b = i = \frac{m_1}{1 - m_2}$, соответственно, стационарная относительная оплата труда $u_b = \frac{i - n_1 - n_3(v_b - v_c)}{n_2}$ и стационарная фондоемкость $s_b = k_0 \frac{1 - u_b}{i + n_b}$.

Для этого стационарного состояния темпы прироста занятости, рабочей силы и прибавочной стоимости равны $\hat{L}_b = \hat{S}_b = n_b = n_a + n_5 v_b$, стационарный темп прироста основного капитала и чистого продукта есть $\hat{K}_b = \hat{P}_b = i + n_b$. Стационарная норма прибыли есть $(1 - u_b)/s_b = (i + n_b)/k_b$. Индикативная норма занятости есть $X = v_b + \frac{n_b}{c_2}$.

Заметим, что уменьшение значения параметра n_3 вызывает увеличение стационарной относительной оплаты труда (u_b) для $v_b > v_c$. Экзогенное увеличение стационарного темпа прироста выработки (i) не оказывает влияния на стационарную норму занятости (v_b), однако ведет к росту стационарной относительной оплаты труда, в чем капитал, как правило, не заинтересован.

Стационарное состояние E_b локально не устойчиво, так как след соответствующей матрицы Якоби стремится к положительной бесконечности для $\hat{v} \rightarrow 0$ и $\hat{s} \rightarrow 0$.

1.2. Вероятностные формы моделей капиталистического накопления

Для оценки вероятных состояний экономики и для идентификации значимых ненаблюдаемых параметров в базовом периоде (1969–2008 гг.) детерминистские модели ТМ-1 и ТМ-2 трансформированы в две вероятностные модели. Вероятностный подход позволяет отразить экзогенные для детерминистских моделей воздействия посредством ввода и спецификации расхождений вероятностных векторных уравнений. Последние включают уравнения для состояний $x(\tau)$ и уравнения для измерений $z(\tau)$ этих состояний:

$$x(\tau) = f_i[x(\tau - 1)] + w(\tau),$$

$$z(\tau) = Hx(\tau) + v(\tau),$$

где $\tau = 1, 2, \dots, T$ есть индекс времени, $x(0)$ – вектор начального состояния системы, $w(\tau)$ – вектор внешних воздействий (расхождений уравнений состояний), $v(\tau)$ – вектор расхождений в уравнениях для измерений. Метапараметры, характеризующие случайные величины, для краткости опущены.

Детерминистские части системы разностных уравнений $x(\tau) = f_i[x(\tau - 1)]$, $i = 1, 2$ отвечают системе дифференциальных уравнений (11), (18) – (21) для $i = 1$ (ТМ-1), а также системе дифференциальных уравнений (11), (18) – (20) и (22) для $i = 2$ (ТМ-2). Символом H обозначена квадратная матрица. Расхождения не являются чисто случайными, так как содержат систематические компоненты.

В имитациях использованы наблюдавшиеся значения для начального года, помещенные в табл. 2 (кроме того, $a_0 \approx 0,05132$ млн дол. 2005 г./г.* раб.), $N_0 \approx 80705$ тыс. раб., $P_0 \approx 3996$ млрд дол. 2005 г./г.). Рассчитаны наиболее вероятные значения пяти фазовых и других переменных в последующие годы (табл. 2).

В исследовании применена упрощенная версия обобщенного фильтра Калмана (ОФК), воплощенная в программе в Vensim (Ventana Systems, Inc.). Эта программа позволила оценить значения ненаблюдаемых параметров ТМ-1 и ТМ-2 методом максимума правдоподобия. Идентифицированы значения 25 параметров для базового периода 1969–2008: $b \approx 0, 390$, $c_1 = -0,2$, $e_1 \approx 2,5$, $e_2 \approx 96,211$,

$g \approx 0,046$, $i_1 \approx 0,2$, $i_2 \approx 0,520$, $j_1 \approx 0,476$, $j_2 = 0,15$, $K_c / L_c \approx 0,0967$, $m_1 \approx 0,0054$, $m_2 \approx 0,5$, $m_3 \approx 0,015$, $n_a \approx -0,096$, $n_1 \approx -0,24$, $n_2 \approx 0,346$, $n_3 \approx 0,55$, $n_5 = 0,1$, $p_1 \approx 0,0336$, $r \approx 0,059$, $v_c \approx 0,925$, $T_n = 1983$, $V = 0,95$, $d_1 = 0,002$, $d_2 = -0,0034$.

При оценке качества модельного воспроизведения наблюдаемой в базовом периоде динамики использованы известные показатели несоответствия Г. Тей-

ла. В табл. 3 выражение $\frac{\sqrt{MSE}}{\bar{x}_d}$ обозна-

чает корень среднеквадратичной ошибки $MSE = \frac{1}{m} \sum (x_s - x_d)^2$ по отношению к средней наблюдаемой величине (\bar{x}_d),

$RMSPE = \sqrt{\frac{1}{m} \sum \left(\frac{x_s - x_d}{x_d}\right)^2}$ – корень отно-

сительной квадратичной ошибки, усредненной по наблюдениям, m – число наблюдений, индекс суммирования опущен.

Довольно малые в процентном отношении корни среднеквадратичных ошибок, превалирование несистематических ошибок неполной ковариации (U^C) над ошибкой в центральной тенденции (U^M) и

Таблица 2

Наблюдаемые начальные и средние значения в 1969–2008 гг.

| | Норма накопления (k) | Фондоёмкость (s) | Норма занятости (v) | Относительная оплата труда (u) | Норма прибыли $((1 - u)/s)$ |
|-----------------------|--------------------------|----------------------|-------------------------|------------------------------------|-----------------------------|
| Начальные 1969 г. | 0,240 | 1,786 | 0,965 | 0,710 | 0,162 |
| Средние 1969–1982 гг. | 0,213 | 2,016 | 0,936 | 0,714 | 0,143 |
| Средние 1983–2008 гг. | 0,154 | 1,891 | 0,942 | 0,700 | 0,159 |

Таблица 3

Декомпозиция ошибок ретроспективного прогноза для 1969–2008 гг.

| Переменная | MSE | \sqrt{MSE} | U^M | U^S | U^C | $\frac{\sqrt{MSE}}{\bar{x}_d}, \%$ | $RMSPE, \%$ |
|-------------|--------|--------------|-------|-------|-------|------------------------------------|-------------|
| a | 0,000 | 0,000 | 0,002 | 0,043 | 0,956 | 0,005 | 0,005 |
| s | 0,000 | 0,004 | 0,010 | 0,089 | 0,902 | 0,213 | 0,200 |
| v | 0,000 | 0,001 | 0,004 | 0,405 | 0,591 | 0,159 | 0,162 |
| u | 0,000 | 0,003 | 0,033 | 0,103 | 0,864 | 0,392 | 0,389 |
| k | 0,000 | 0,012 | 0,003 | 0,133 | 0,864 | 6,764 | 6,746 |
| $(1 - u)/s$ | 0,000 | 0,002 | 0,025 | 0,035 | 0,940 | 0,998 | 1,064 |
| N | 180870 | 425,3 | 0,021 | 0,245 | 0,734 | 0,353 | 0,381 |
| P | 5803 | 76,2 | 0,058 | 0,067 | 0,875 | 1,045 | 1,164 |

над ошибкой, связанной с неравной дисперсией (U^s), свидетельствуют, что вероятностные формы ТМ-1 и ТМ-2 отслеживают наблюдаемые значения основных переменных в базовом периоде в целом удовлетворительно (табл. 3).

2. Сценарии накопления капитала в 2008–2022 гг.

2.1 Сценарий I

Нахождение оптимальных значений параметров и переменных для детерминистской формы ТМ-2 ведется посредством максимизации суммарной прибыли в течение сорокалетнего периода при определенных ограничениях:

$$\text{Maximise} \left[\int_{2008}^{2047} (1-u)Pdt \right]$$

при условиях $\dot{x} = f_{\text{ТМ-2}}[x(t), v_c, d_1, d_2]$,
 $x_0 = [a_0, k_0, s_0, v_0, u_0]$.

Табл. 4 и рис. 1 содержат информацию об ограничениях и результатах оптимизационных расчетов.

ТМ-2 в вероятностной форме для 2007–2011 гг. и в детерминистской форме для 2012–2022 гг. служит основой сценария I. В сценарии I прибавочная стоимость, прибыль и их нормы быстро нарастают в 2010–2022 гг. Занятость и ее норма резко падают в 2012–2014 гг., даже в 2022 г. они не достигают показателей предкризисного 2007 г. Падение относительной оплаты труда резко ускоряется. Это сопровождается и снижением оплаты труда единичной рабочей силы (в 2009, 2013–2022 гг.). Данный сценарий абсолютно и относительно ухудшает положение трудящихся по сравнению с 2007 г.

2.2. Сценарии II и III

В сценариях II и III отражены социально-экономические цели, про-

Таблица 4

Значения параметров в сценариях I–III

| Сценарий I (граничные и оптимальные) | Сценарий II (граничные и субоптимальные) | Сценарий III (граничные и оптимальные) |
|---|---|---|
| $0 \leq d_1 = 0,02 \leq 0,1$ | | |
| $-0,01 \leq d_2 = -0,003 \leq -0,003$ | | |
| $n_3 = 0,55$ | $0,28 \leq n_3 = 0,28 \leq 0,35$ | $-0,6 \leq n_3 = 0,080 \leq 0,6$ |
| $0,8 \leq v_c = 0,8 \leq 0,94$ | $v_c = 0,8$ | $v_c = 0,8$ |
| | $0 \leq c_2 = 5,872 \leq 6$ | $0 \leq c_2 = 5,044 \leq 6$ |

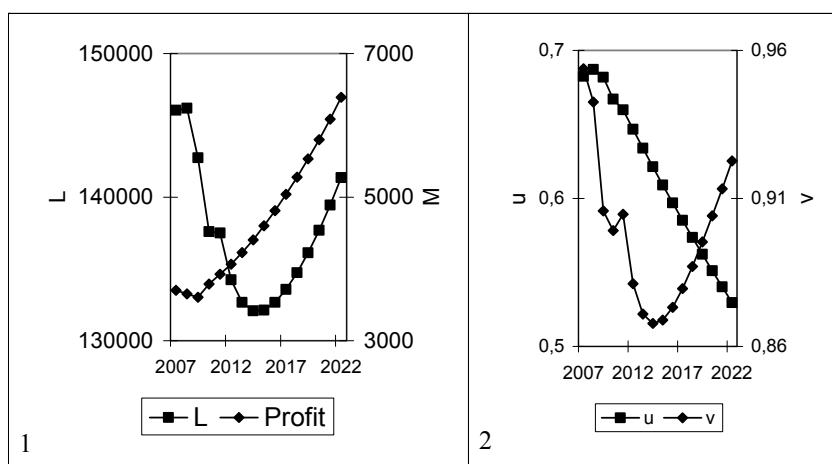


Рис. 1. Сценарий I, 2007–2022 гг. Панель 1: численность занятых, L (тыс. чел.) и прибыль, M (млрд дол. 2005 г./г.); панель 2: относительная оплата труда, u и норма занятости, v

возглашенные Бюджетным управлением конгресса США (ниже – БУК) в январе 2010 г. [1]: достижение относительной оплаты труда ($u_{mean} = 0,615$ как доли ВВП), средней для 1979–2008 гг., а также приближение к 5-процентной норме безработицы в 2008–2020 гг. (соответственно, $v_b = 0,95$). В январе 2012 г. БУК не спрогнозировало ход делового цикла в 2018–2022 гг., ограничившись для этих лет проективками трендовых значений [2].

Сохранено значение параметра $v_c = 0,8$, как в сценарии I. Сдвиг конца прогнозного периода с 2020 на 2022 г. при оптимизации проведен в целях актуализации прогнозных расчетов по отношению к [6]. Методики расчета оплаты труда и прибыли в документах БУК и в данной статье существенно различаются. В последней целевое значение относительной оплаты труда $u_{mean} = 0,7023$ определено как средняя доля первичных трудовых доходов в ЧНП для 1979–2008 гг.¹

Сценарии II и III обнаруживают невозможность полной совместной реализации этих целей в поставленные сроки в силу их противоречивости, показывая вместе с тем возможность определенных социально-экономических компромиссов. Критерий оптимизации в обоих сценариях, соответственно, носит компромиссный характер. Им служит средне-взвешенная величина интегральных абсолютных отклонений относительной оплаты труда и нормы занятости от своих целевых уровней; для определенности веса (h_u и $h_v = 1 - h_u$) равны $1/2$.

Параметр n_3 из уравнения (5) совместно с параметром n_5 определяет интенсивность конкуренции трудящихся за рабочие места: $\frac{\partial \dot{v}}{\partial v} = \hat{v} - (n_3 + n_5)v$. Он включен в процедуру оптимизации вместе с па-

раметром c_2 из уравнения (12) для уравновешивания негативных эффектов скачкообразного уменьшения значения параметра v_c на относительную оплату труда (табл. 4).

Нахождение оптимальных значений параметров и переменных для детерминистской формы ТМ-3 ведется посредством максимизации указанных отклонений, взятых с противоположным знаком, в течение 15-летнего периода при показанных ограничениях (табл. 4):

$$\text{Maximise} \left[-h_u \int_{2008}^{2022} |u - u_{mean}| dt - (1 - h_u) \int_{2008}^{2022} |v - v_b| dt \right]$$

при условиях $\dot{x} = f_{\text{ТМ-3}}[x(t), c_2, n_3]$, $x_0 = [a_0, c_0, s_0, v_0, u_0]$.

ТМ-3 в вероятностной форме для 2008–2011 гг. и детерминистской форме для 2012–2022 гг. служит основой сценариев II и III. Сценарии II и III используют те же исходные величины переменных для 2008 г. и те же значения соответствующих параметров, идентифицированные для вероятностной формы ТМ-2 с помощью ОФК для 1983–2008 гг. Наряду с общими чертами, эти сценарии характеризуются важными различиями.

Полученные субоптимальные значения параметров n_3 и c_2 нашли применение в сценарии II. Одно из найденных субоптимальных значений ($n_3 = 0,28$) оказалось на границе области выбора. После расширения последней оптимальные (уменьшившиеся) значения обоих параметров лежат внутри области выбора. Оптимальные значения параметров n_3 и c_2 использованы в сценарии III.

Рис. 2, табл. 4 и 5 сопоставляют прогнозные оценки в сценариях II и III друг с другом, а также с оценками БУК [1, 2]. У нормы занятости (v) амплитуда колеба-

¹ В январе 2012 г. БУК поставило менее амбициозные задачи для 2012–2022 гг., рассчитанные по отчетным и прогнозным значениям: $u_{mean} = 0,609$ как средняя доля первичных трудовых доходов в ВВП в 2008–2022 гг., средняя (долгосрочная) целевая норма занятости $v_b = 0,945$ [2: 28, 45]. Снижение социальных ориентиров стало реакцией на затяжной характер массовой безработицы при снижении относительной оплаты труда в 2010–2011 гг. В данной статье расчеты проведены для указанных выше более высоких целевых значений, что полнее отвечает интересам трудящихся.

ний в сценарии III меньше, чем в сценарии II. Напротив, амплитуда колебаний относительной оплаты труда (u) в сценарии III выше, чем в сценарии II. Главное преимущество сценария III для трудящихся – более высокие средние показатели нормы занятости, абсолютной и относительной оплаты труда, сопровождаемые более низкими средними величинами для прибыли, прибавочной стоимости и нормы прибыли, что ущемляет капиталистические интересы. Стационарная относительная оплата труда (u_b) в сценарии III выше, чем в сценарии II (табл. 5).

Таблица 5
Значения ключевых параметров ТМ-3
в сценариях II и III

| Параметр | Сценарий II | Сценарий III |
|------------|-------------|--------------|
| d_b | 0,0093 | 0,0093 |
| n_b | -0,0014 | -0,0014 |
| u_b | 0,6028 | 0,6893 |
| u_{mean} | 0,7023 | 0,7023 |
| v_b | 0,95 | 0,95 |
| X | 0,9497 | 0,9497 |

Капитал препятствует коллективной организованности трудящихся [5], он за-

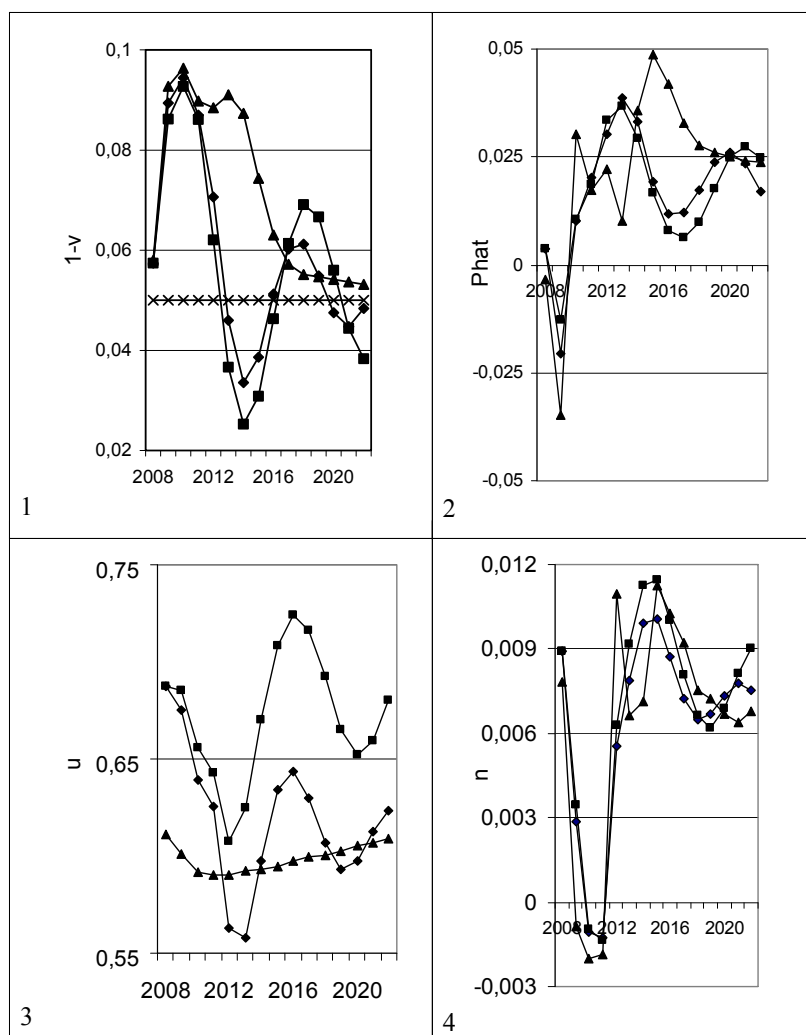


Рис. 2. Сопоставление двух сценариев (ромб – II, квадрат – III) с прогнозами БУК (треугольник), 2008–2022 гг. [2]; панель 1: норма безработицы ($1 - v$), крест – целевая норма безработицы (0,05); панель 2: темп прироста чистого продукта (\hat{P}); панель 3: относительная оплата труда (u); панель 4: темп прироста рабочей силы (n)

интересован в более интенсивной конкуренции трудящихся за рабочие места, между тем интенсивность этой конкуренции ослабевает от сценария I к сценарию II и, далее, к сценарию III вследствие ступенчатого уменьшения значения параметра n_3 (табл. 4) при неизменности параметра n_5 .

Средняя норма накопления (k) в 2008–2022 гг. в сценарии I (0,085) ниже, чем в сценариях II (0,112) и III (0, 105). Средняя доля ЧНП, идущая на внутреннее накопление основного капитала, есть $q = k(1-u)$. Подобно норме накопления, эта доля минимальна в сценарии I (0,033), максимальна в сценарии II (0,043) и имеет промежуточное значение в сценарии III (0,034). Не только снижение относительной оплаты труда, но и понижение нормы накопления выступает фактором, благоприятствующим росту прибыли и нормы прибыли [6, 7].

Для широкого прогнозного периода 2012–2062 гг. характерны циклы темпов приростов показателей с периодом 7 (сценарий II) и 8 лет (сценарий III). Фазы нормы прибыли и темпа прироста ЧНП совпадают, тогда как фондоемкость движется в противофазе по отношению к норме занятости и норме накопления, относительная оплата труда – по отношению к норме прибыли. Последняя лидирует по отношению к нормам занятости и накопления примерно на два года.

Примерно с годовым лагом падение нормы прибыли сопровождается абсолютным снижением прибыли и прибавочной стоимости, тогда как величина основного капитала увеличивается. Следовательно, относительное перенакопление капитала наступает прежде, чем абсолютное, однако ни абсолютное, ни относительное перенакопление капитала не сопровождается падением чистого продукта (после 2010 г.), что свидетельствует о преодолении структурного кризиса и преобразовании промышленного цикла в циклы темпов приростов показателей (рис. 2 и 4).

В сценариях II и III стимулирующий темп прироста оплаты труда (\hat{w}^b), как и

предполагалось выше, положительно коррелирован с нормой прибыли $\left(\frac{1-u}{s}\right)$, базовый темп прироста (\hat{w}^m) – с нормой занятости, v (рис. 3). Эти свойства благоприятствуют занятости и относительной оплате труда, по отношению к сценарию I. Однако в обоих сценариях в начальные годы проведения политики стабилизации оплата труда (w) снижается (в сценарии II – в 2009–2013 гг., в сценарии III – в 2009–2012 гг.) сильнее, чем в сценарии I. Сценарии III и II превосходят сценарий I по единичной оплате труда, начиная с 2014 и 2015 гг. (рис. 6).

Сценарий III смягчает по отношению к сценарию II, но полностью не устраняет снижение единичной оплаты труда (w) в начальные годы политики стабилизации. Минимум этого показателя достигается в сценарии III в 2012 г. (–6,9% по отношению к 2008 г.), в сценарии II – в 2013 г. (–13,7% по отношению к 2008 г.), а в сценарии I в 2022 г. (–7,3% по отношению к 2008 г.).

Последствия структурного кризиса и меры жесткой экономии вызывают в 2009–2013 гг. в сценарии II также несколько большее снижение совокупной оплаты труда (wL), чем в сценарии I. Сценарии III и II превосходят сценарий I по совокупной оплате труда, начиная с 2009 г. и 2014 г., соответственно (рис. 6).

Средний перевес сценария III над сценарием I по единичной и совокупной оплате труда, а также по величине занятости в 2009–2022 гг. выше, чем у сценария II (рис. 5 и 6). Однако среднее превосходство сценария II над сценарием I по ЧНП в 2009–2022 гг. выше, чем у сценария III (рис. 5).

Сопоставления свидетельствуют в пользу тезиса [4: 19], открывающего данную статью. Проведенное исследование конкретизирует этот тезис с учетом структурного кризиса, государственного стимулирования экономического роста и правительственных мер жесткой экономии в условиях бюджетного дефицита [3].

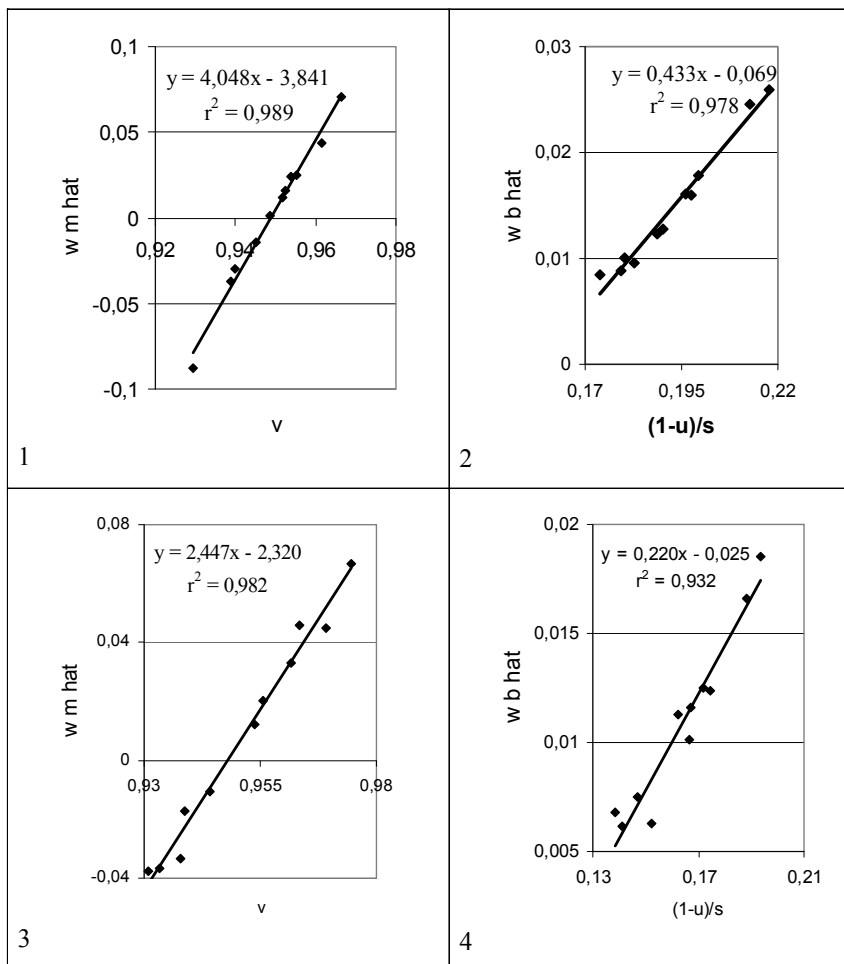


Рис. 3. Положительная корреляция основного темпа прироста оплаты труда (\hat{w}^m) с нормой занятости (v) и стимулирующего темпа прироста оплаты труда (\hat{w}^b) с нормой прибыли ($\frac{1-u}{s}$) в 2012–2022 гг. (панели 1 и 2 – сценарий II, панели 3 и 4 – сценарий III)

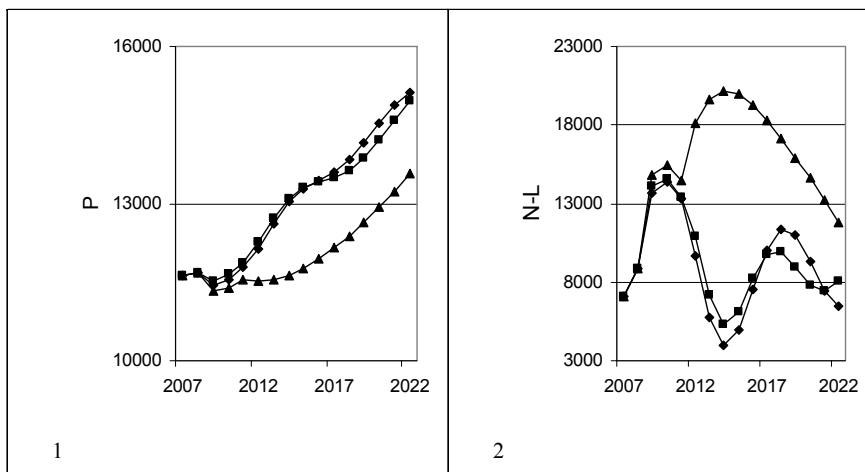


Рис. 4. Панель 1: ЧНП, P (млрд дол. 2005 г./г.); панель 2: численность безработных $N - L$ (тыс. чел.), 2007–2022 гг. (сценарий I – треугольник, II – ромб, III – квадрат)

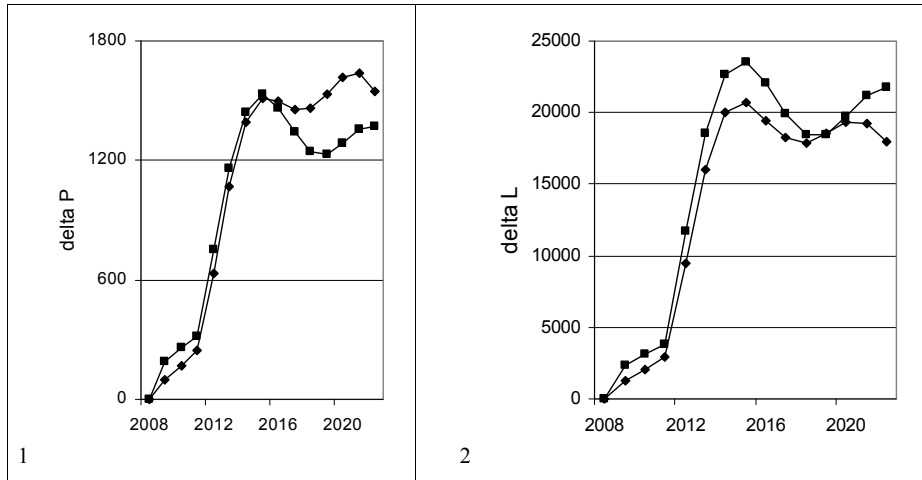


Рис. 5. Прогнозируемые эффекты стабилизационной политики в сценариях II (ромб) и III (квадрат) как приросты по отношению к сценарию I; панель 1: прирост ЧНП, ΔP (млрд дол. 2005 г./г.), панель 2: прирост численности занятых ΔL (тыс. чел.), 2008–2022 гг.

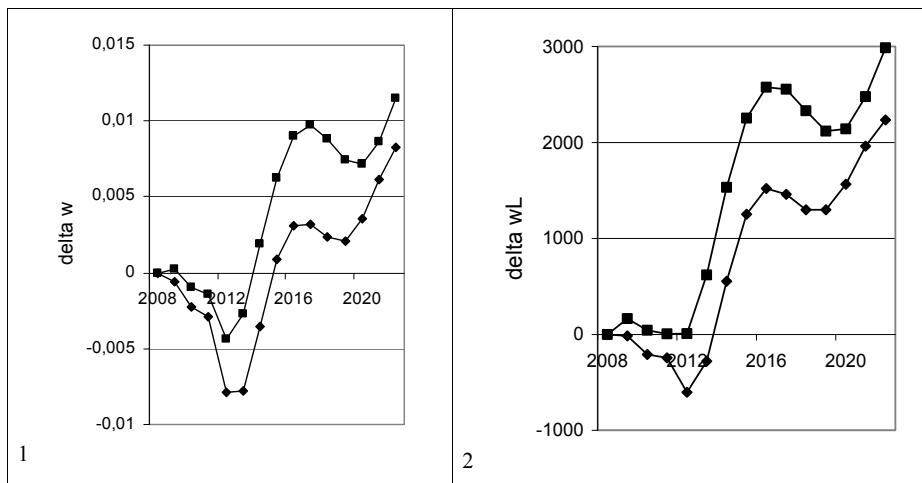


Рис. 6. Прогнозируемые эффекты стабилизационной политики в сценариях II (ромб) и III (квадрат) как приросты по отношению к сценарию I, 2008–2022 гг.; панель 1: прирост оплаты труда, Δw (млн дол. 2005 г./г.*раб.), панель 2: прирост совокупной оплаты труда, ΔwL (млрд дол. 2005 г./г.)

Выводы

В статье проведены сопоставления оригинальных расчетов с проектировками БУК для 2012–2022 гг. [1, 2]. Преодолен крупный недостаток последних – отказ от рассмотрения делового цикла после 2018 г. Установлена противоречивость целевых установок БУК и необходимость использования социально востребованного компромиссного критерия оптимиза-

ции при разработке перспективных сценариев.

Вероятностная (для 2007–2011 гг.) и детерминистская (для 2012–2022 гг.) формы ТМ-2 послужили базой для сценария I. Вероятностная (для 2008–2011 гг.) и детерминистская (для 2012–2022 гг.) формы ТМ-3 стали основой для сценариев II и III, учитывающих целевые установки БУК США в отношении занятости и первично-

го распределения доходов. Они сопоставлены со сценарием I, более полно выражающим непосредственные капиталистические интересы.

Политика стабилизации в рамках ТМ-3 предполагает, что темп прироста оплаты труда равен сумме базового и стимулирующего темпов прироста. Первый из них положительно коррелирован с нормой занятости, а второй – с нормой прибыли.

Эта политика стабилизации не устраняет циклические колебания в сценариях II и III, однако она уменьшает тяжести структурного кризиса для трудящихся по отношению к сценарию I, поскольку темп прироста оплаты труда увязан с целевыми уровнями занятости и относительной оплаты. Эта политика, однако, отягощена периодическим относительным и абсолютным перенакоплением капитала, а также периодическими спадами оплаты труда (как единичной, так и совокупной).

Недопущение неприемлемого для трудящихся сценария I на основе ТМ-2, реализация наиболее предпочтительного сценария III на базе ТМ-3 более вероятны при принятии законодательных мер, направленных на ослабление конкуренции за рабочие места. Этому могло бы способствовать усиление экономико-правовых гарантий от увольнения для трудящихся, организованно участвующих в коллективных действиях для защиты и улучшения условий труда. Повышение средней нормы накопления в сценарии III по отношению к сценарию I также отвечает непосредственным экономическим интересам трудящихся.

Возникает сложный вопрос: возможно ли нахождение практически реализуемой структуры капиталистического воспроизводства, сохраняющей сильные стороны сценария III, однако дополнительно смягчающей (еще лучше – исключаяющей) спады единичной и совокупной оплаты труда?

Возможно, расширение списка оптимизируемых параметров, изменение об-

ластей выбора их значений при определении политики стабилизации могли бы способствовать решению этой животрепещущей задачи. Конструктивное теоретическое и практическое доказательство ее разрешимости (или неразрешимости) выходит за рамки данного исследования, однако объективное наличие антагонистических социально-экономических противоречий, скорее всего, предопределяет неразрешимый характер данной задачи в рамках капитализма.

Список использованной литературы

1. CBO. 2010 (January). The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2010 to 2020 January 2010 / The Congress of the United States // Congressional Budget Office.
2. CBO. 2012 (January). The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022 / The Congress of the United States // Congressional Budget Office.
3. Economic Report of the President 2012. Washington, D.C. GPO.
4. Yellen J.L., Akerlof G.A. 2006. Stabilization policy: a reconsideration // Economic Inquiry 44 (1): 1–22.
5. Meyerson H. 2012 (April 19). How to grow the middle class // The Washington Post. – Доступ: http://www.washingtonpost.com/opinions/two-steps-to-increase-the-size-of-the-middle-class/2012/04/18/gIQA8wllRT_print.html
6. Ryzhenkov A. 2010. The structural crisis of capital accumulation in the USA and its causa prima // The 28th International System Dynamics Conference, Seoul, Korea, July 25 – 29, 2010. – Seoul, 2010. – Доступ: <http://www.systemdynamics.org/conferences/2010/proceed/papers/P1353.pdf>
7. Рыженков А.В. Декодирование нормы капиталистического накопления – шаг в расшифровке социального «генома» человека / А.В. Рыженков // Индустриальное развитие России / отв. ред. А.Г. Коржубаев, Л.К. Казанцева. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2012. – С. 240–261.

У статті уточнено гіпотезу про частковий динамічний закон пропозиції робочої сили. Вона дозволила модифікувати три детерміністські макромоделі капіталістичного відтворення, які пов'язують виробництво, фондоємність, норму накопичення, відносну оплату праці, норму зайнятості, норму прибутку та інші категорії. Ці моделі трансформовані у ймовірнісні форми з урахуванням помилок спостереження та екзогенних впливів. Для ідентифікації параметрів моделей та визначення ймовірних значень змінних у базовому періоді використано спрощену версію узагальненого фільтру Калмана у поєднанні з методом максимуму правдивості.

Ключові слова: *накопичення капіталу, первісний розподіл доходів, промисловий цикл, структурна криза, політика стабілізації, ймовірнісні та детерміністські макромоделі.*

The hypothesis about the private law of dynamics for supply of labour is improved in the article. It allows us to modify three originally deterministic macro-models of entrepreneurial reproduction united worker efficiency, capital coefficient, standard of accumulation, relative remuneration of labour, employment standard, profit margin and other categories. Given models are transformed into probabilistic forms with regards to mistakes in observations and exogenous influences. The simplified version of extended Kalman filter together with the method of maximum likelihood is applied for identification of model terms and determination of relative variable values in the base period.

Key words: *capital accumulation, primary income distribution, industrial cycle, structural crisis, stabilization policy, deterministic and probabilistic macro models.*

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 342.841

М.В. ФОМІНА, доктор економічних наук, професор
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

КОРУПЦІЯ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ, МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ

Статтю присвячено дослідженню сутності і похідних причин корупції та особливостям методології оцінки цього явища. Проведене дослідження дозволило встановити систему взаємозв'язків між такими поняттями, як «влада», «гроші», «корупція», та описати їх за допомогою низки формул.

Ключові слова: корупція, причини корупції, мотивація корупції, методологія оцінки, влада, гроші.

Актуальність теми. Історія суспільного розвитку, особливо з моменту формування державності, надає низку різноманітних прикладів корупції практично у всіх країнах світу. Подібно до інших негативних явищ, її руйнівна дія визнана давно і завжди засуджувалася суспільством. Незважаючи на постійну протидію корупції, іноді найбільш жорстокими заходами, аж до катування (наприклад, у сучасному Китаї), вона досі в тих або інших формах і масштабах вільно існує. Але особливої гостроти проблеми корупції набули у трансформаційних країнах. Це обумовлено тим, що для більшості пострадянських республік, в тому числі і для України, корупція, якщо не набула ознак загальноприйнятої норми життя, то практично наблизилися до її меж; стала випереджальною в процесі первісного накопичення капіталу, тобто виконала роль базису, на якому сформувалися трансформаційні економіки. Саме корупція є найпотужнішим гальмом подальшого розвитку таких держав. Не подолавши це явище, неможливо провести економічні реформи, сформувати привабливий імідж країни як у політичному, так і у інвестиційному плані.

Дослідженню сутності, причин, мотивів і методів оцінки корупції присвячено достатню кількість праць як вітчизняних, так і закордонних вчених з різних га-

лузей знань: економіка, психологія, право. Зокрема, це праці Джеймса Х. Андерсена, В. Бабаніна, С. Гурєєва, Р. Коуза, Дж.М. Кейнса, М. Мельника, А. Сміта, Г. Саймона, Н. Хлонова. Незважаючи на досить велику кількість наукових розробок, необхідно зауважити, що досі не існує єдиного трактування корупції. І це тільки свідчення тієї обставини, що вона має багатогранний, інтегральний характер та різноманітні форми прояву. Тому в поле зору представників різних наукових шкіл, як правило, потрапляють ті окремі сутнісні елементи означеної категорії, що входять до сфери предмета їх науки.

Метою статті є дослідження сутності та причин корупції з політекономічної точки зору, визначення особливостей методології оцінки корупції, обґрунтування системи взаємозв'язків між такими поняттями, як «влада», «гроші», «корупція».

Виклад основного матеріалу. Теоретичні основи економічного аналізу корупції вперше були запропоновані у наукових працях низки американських економістів так званого неоінституційного напрямку. Головна причина корупції обґрунтовувалася ними з наявності ренти, яка пов'язана із державним регулюванням різних сфер економічного життя. До регуляторних методів, що викликають корупцію, вони відносили введення експортно-

імпортних обмежень, надання субсидій і податкових пільг підприємствам або галузям, наявність контролю за цінами, застосування безлічі валютних курсів та ін. Однією з мотиваційних причин корупції в означених дослідженнях виділено невелику заробітну плату державних чиновників, які в цій ситуації сильніше зацікавлені у здійсненні корупційних дій [1, с. 232].

У сучасних економічних дослідженнях, присвячених корупції, як правило, виділяється багато її причин, які формуються у різних сферах життєдіяльності суспільства: економічній, політичній, інституційній, соціально-культурній.

Причини корупції економічного проходження традиційно пов'язують із низьким рівнем оплати праці державних чиновників за наявності необмежених владних повноважень і спроможностей щодо впливу на діяльність корпорацій, фірм, громадян. На перший погляд, таке твердження не потребує доказів, але, як це не парадоксально, у сучасній теорії відсутні переконливі емпіричні дані, що підтверджують позитивну кореляцію між рівнем заробітної плати і обсягами корупції [2, с. 14]. Сама постановка питання у площині прямих причинно-наслідкових зв'язків між означеними показниками наштовхується на безліч серйозних методологічних проблем, які пов'язані, перш за все, з вмотивованістю діяльності державних чиновників у різних країнах та діючою системою нелегальних компенсаційних форм, які практично не можливо виміряти. Крім того, необхідно враховувати і мотивацію у вигляді стимулів кар'єрного зростання.

Деякі науковці досліджують мотивацію корупції у межах психологічної концепції і підкреслюють, що в психології мотив розглядається як визначена потреба [3, с. 85]. Не вдаючись у дискусію щодо гносеологічних і генетичних коренів категорій «мотив» та «потреба», необхідно зауважити, що ці поняття є фундаментальними категоріями економічної науки і виконують функцію базису дослідження економічної поведінки людини.

Не можна не відзначити, що останнім часом відбувається підвищення інтер-

есу саме до психологічних аспектів економічної поведінки. Але це не є якимось проривом в економічній теорії. Ідеї щодо поведінкової економіки з'явилися в період зародження і формування капіталізму [4, с. 105]. Пізніше Дж. Кейс широко використовував економічну психологію при дослідженні підприємництва, споживання та заощадження [5]. Підкреслимо, що спонукальні мотиви діяльності людини, спрямовані на задоволення потреби, визначаються не її психологією, а тим, що вона є економічним агентом, який діє у просторі обмеженої раціональності. Відповідно до теорії обмеженої раціональності суб'єкти у реальних умовах, коли не мають достатньої інформації та інших можливостей для оцінки і максимізації корисності, прагнуть так званої задоволеності [6, с. 16–38].

По суті справи, корупційна діяльність базується на простій, але переконливій моделі економічної поведінки: індивіди приймають рішення так, щоб максимізувати значення функції корисності шляхом використання доступної інформації, її належного опрацювання і застосування. Треба брати до уваги, що економічна поведінка суб'єктів корупційних відносин підпорядкована дії принципу методологічного індивідуалізму, тобто так званім «грошовим імпульсам» або прагненню використати своє становище з метою наживи.

До економічних причин корупції належать і рідкість та обмеженість ресурсів, особливо таких економічних ресурсів, як земля і природні копалини. Проблема рідкості дозволяє, певною мірою, обґрунтувати дефіцитність окремих благ. Якщо державні чиновники отримують повновладдя розпорядження будь-якими дефіцитними благами, корупція отримує додатковий стимул для розвитку. Особливо яскраво цей феномен спостерігається у країнах, що розвиваються, і країнах з трансформаційною економікою. Але є випадки його прояву і в розвинутих країнах. Наприклад, у США програма надання пільгового житла сім'ям, які цього по-

требують, завжди супроводжується низкою корупційних сварок.

Інституційними причинами корупції є високий рівень замкнутості у роботі державних органів; громіздка система звітності; відсутність прозорості у процесі законотворчості та її висока лобістська складова; кадрова політика держави, яка базується на принципах «кумівства», непотизму, кронізму, протекціонізму, фаворитизму, сімейності, клановості, трайбализму.

Політичні причини корупції пов'язані з тим, що владу дуже легко конвертувати у гроші; використовувати отримані повноваження у приватних, корпоративних чи кланових інтересах. Деякі дослідники, аналізуючи причинно-наслідкові зв'язки влади і корупції констатують певні політекономічні закономірності.

До соціально-культурних причин доцільно віднести і національну господарську культуру та менталітет, що історично склалися. Так, у країнах з конфуціанською культурою (Китай, Тайвань, Сінгапур, Японія та ін.), в яких з глибокої давнини чесний і мудрий чиновник вважався культовою, шановною постаттю, корупція значно нижча, ніж, наприклад, у країнах Південної Америки і Південної Азії, в яких відсутні традиції поваги до праці державних чиновників. Соціально-культурними причинами корупції є деморалізація суспільства, недостатня інформованість і організованість громадян, соціальна пасивність щодо тих, хто владу мають. У тих країнах, де діють ці три причинні фактори, а це, як правило, країни, що розвиваються, та постсоціалістичні держави, корупція найбільш висока. Навпаки, у країнах західноєвропейської цивілізації ці фактори виражені найслабше, тому і корупція має більш стриманий характер.

Дослідження різних підходів дозволило встановити систему взаємозв'язків між такими поняттями, як «влада», «гроші», «корупція», та описати їх за допомогою низки формул. Так, вплив на політич-

ну владу за допомогою грошей призводить до корупції за формулою:

$$\text{«гроші} - \text{влада} - \text{корупція} - \text{гроші'»}. \quad (1)$$

За допомогою корупції шляхом використання владних повноважень з метою особистої наживи представники влади отримують матеріальну вигоду на основі формули:

$$\text{«корупція} - \text{влада} - \text{гроші'»} \quad (2)$$

або

$$\text{«влада} - \text{корупція} - \text{гроші'»}. \quad (3)$$

Таким чином, на основі використання загальних політекономічних законів, об'єктивною і обґрунтованою вважаємо формулу:

$$E = mc^2, \quad (4)$$

де E – влада;

m – гроші;

c – ступінь корумпованості суспільства.

Основний висновок з наведеної системи формул полягає у тому, що гроші перетворюються у владу, а коли маєш владу – можна отримати ще більші гроші [7]. Іншими словами, політична влада, з одного боку, тісно переплетена із бізнесом, а з іншого – сама влада є сферою високоприбуткового бізнесу.

Гранично лаконічне, при цьому доволі точне і містке, визначення основних причин корупції можна відобразити таким чином: **«масштаби корупції прямо пропорційні монопольному становищу держави в особі його агентів, безконтрольності і свавілля в їх діяльності і зворотно пропорційна заходам відповідальності чиновників та сформованої системи морально-етичних норм і культурно-ментальних традицій»**.

Для протидії корупції або хоча б її стримання, дуже важливо визначити масштаби цього явища. Оскільки корупція має не публічний, а латентний характер, визначити її обсяги важко. Можна оцінювати розміри корупції, наприклад, за кількістю корупційних порушень, але вони, як правило, не відображають реальної картини і стосуються лише «низової»

корупції, тому що у корупції «вищого» рівня більше спроможностей щодо приховування своїх протиправних дій. Крім того, необхідно враховувати, що низка видів корупції не пов'язана безпосередньо із виплатою або отриманням грошової винагороди, тому такі види не можуть отримати вартісну оцінку.

Отже, емпірично і статистично корупція не може бути виміряна, тому для визначення її обсягів використовують дані соціологічних опитувань і експертних оцінок. На їх основі досліджується динаміка корупції, проводиться порівняльний аналіз ступеня і рівня розвитку корупції в окремих країнах.

Останнім часом з метою оцінки масштабів корупції в різних країнах світу широко використовують метод порівняльних рейтингів. Найбільш відомими організаціями і найбільш поширеними рейтингами, що ними оприлюднюються, є, по-перше, «ТІ» (Transparency International), США, створений у 1998 р. – недержавна організація, фінансується, переважно, Американським Національним фондом демократії (NED), Агентством США з міжнародного розвитку (USAID), Фондом Форда і Фондом Сороса, а також транснаціональними корпораціями (BP – Amoco, Exxon, Shell та ін.). По-друге, «Дім свободи», «ФН» (Freedom House), США, створений у 1941 р. – недержавна організація, фінансується Державним департаментом США і Агентством США з міжнародного розвитку (USAID), також рядом міжнародних фондів і урядів, приймає пожертви від приватних осіб. По-третє, Фонд «Спадщина» (Heritage Foundation) – стратегічний дослідний інститут США, заснований у 1973 р., дані про джерела фінансування відсутні. По-четверте, «Всесвітній економічний форум» (World Economic Forum) – швейцарська недержавна організація, створена у 1971 р. Членами ВЕФ є майже 1000 великих компаній і організацій з усього світу. По-п'яте, «Рейтинг сприятливого ділового середовища» (Doing Business – 2012) – щорічний рейтинг, застосовується з 2003 р. і охоплює 183 держави, засно-

вники – Світовий банк і Міжнародна фінансова корпорація (IFC). По-шосте, динаміку корупційних процесів досліджує і Світовий Банк, який у липні 2006 р. оприлюднив результати у вигляді оцінки ефективності боротьби із корупцією протягом 2000–2005 рр. у 26 пострадянських і постсоціалістичних державах та Тречії [8].

Необхідно відзначити, що дані всіх перерахованих рейтингів суттєво розрізняються, тому не слід їх абсолютизувати. Рейтингові показники певною мірою відображають щорічно-порівняльну динаміку корупції в окремій країні і безперечно впливають на формування антикорупційного іміджу держави.

Враховуючи, що організації використовують різну методичку, різноманітні джерела, а також непрозорі механізми під час підготовки рейтингів, їх достовірність сильно підпорядкована впливу суб'єктивних чинників, політичної і ідеологічної кон'юнктури. Особливо цим відрізняються рейтинги ТІ і ФН, які оприлюднюються недержавними організаціями, що фінансуються з бюджету США, як, в принципі, і Фонд «Спадщина». На відміну від інших, показники цих рейтингів відмінно корелюються. Недоліки рейтингової оцінки є проблематикою іншого, більш детального дослідження, але зауважимо, що зміна позиції держави у рейтингу UBK може свідчити про успішність або невдалий її антикорупційної політики, з одного боку, а з іншого – зростання або зменшення ступеня достовірності самого рейтингу, що у підсумку може серйозно спалювати політичний і економічний імідж країни.

Для країн, які стабільно займають останні місця, самі рейтинги і індекси можуть набувати ознак додаткової причини або каталізатора зростання корупційних дій. Так, у іноземних громадян і інвесторів формується чітке уявлення, що здійснення діяльності у країнах з високим рівнем показників неможливе за відсутності корупційної складової, що провокує до безпосередньої реалізації саме таких протиправних дій. Головна проблема полягає

в тому, що рейтинги неможливо опротестувати, довести їх необ'єктивність, тому що вони не мають ні статистичної, ні емпіричної бази. Тому можуть використовуватися з метою маніпулювання суспільною і міжнародною думкою про окремі країни. Отже, сприйматися рейтинги можуть лише як форматування реальності. Звідси і такі розмиті та розпливчасті цілі, що ставляться організаціями, які проводять рейтинги.

Наприклад, ТІ так сформулювала мету своєї діяльності – формування антикорупційного світогляду громадян, інституалізація «прозорості», попередження корупції за рахунок забезпечення дійовості антикорупційних механізмів [9]. Яким чином можна на основі моніторингу стану корупції «формувати антикорупційний світогляд» і, тим паче, «забезпечувати дієвість антикорупційних механізмів», зрозуміти дуже складно.

З метою підтвердження вищесказаного наведемо за аналогією скандал із кредиторами рейтингу, що мав місце у Європейському Союзі на початку 2012 р. Віце-президент Єврокомісії А. Трахані відкрито звинуватив рейтингові агенції у тому, що вони працюють «на долар», постійно занижують кредитні рейтинги країн Єврозони, діють непрозоро і допускають масу помилок. Про це чиновник заявив в інтерв'ю іспанській EL Pails. А. Тахані визнав «шантажистськими» останні кроки агенцій, що мали місце перед обговоренням Радою Європи питання щодо введення так званого «податку Тобіна» на фінансові операції. Це стало приводом для порушення питання щодо скорішого створення європейської рейтингової агенції, яка має працювати ефективно, автономно і прозоро.

У середині січня 2012 р. рейтингова агенція «Standard and Poor's» знизилася кредитний рейтинг 9 країн Європи, у тому числі і великої економіки ЄС – Франції. Країна лишилася найвищого кредитного рейтингу і отримала «негативний» прогноз, тобто перспективу його подальшого падіння. Згадаємо, що, окрім означеної агенції, існують ще дві, з тим же американським походжен-

ням, «Fitch Ratings» та «Moody's Investors Service», кредитні рейтинги яких серйозно впливають на фінансову і економічну ситуацію як у світі в цілому, так і в окремих країнах.

У 2011 р. «Standard and Poor's» вперше в історії знизилася кредитний рейтинг США і, незважаючи на те, що за вказівкою з Білого дому його швидко скоригували у бік зростання, світові фінансові ринки встигли «обвалитися». Найбільш цікавим є те, що приблизно за два тижні до пониження рейтингу якийсь загадковий інвестор зробив ставку на 850 млн дол. саме на цей випадок, та заробив практично 10 млрд дол. Усе зазначене наводить на досить серйозні роздуми про незалежність, об'єктивність, автономність, прозорість діяльності усіх рейтингових агентств.

Висновок напрашується такий: моніторинги корупції, рейтинги і індекси, які відображують її стан, не є ефективними і дієвими щодо протидії і запобігання корупції. Найбільш ефективною в цьому плані вважається оцінка механізмів запобігання і припинення корупції.

З 1999 р. Рада Європи зобов'язала країни, що входять до складу ЄС, проводити одна у одній взаємні огляди законодавства щодо боротьби із корупцією та досліджувати ефективність його реалізації. 1 травня 1999 р. було створено організацію «Група держав з боротьби з корупцією» (GRECO). Головною її метою є допомога країнам-учасникам у боротьбі з корупцією. Ця група встановлює антикорупційні стандарти (вимоги) до діяльності держави і контролює відповідність практики цим стандартам. GRECO допомагає визначити недоліки в національній антикорупційній політиці та пропонує необхідні законодавчі, оперативні, інституційні заходи щодо її покращання. До складу GRECO входить 49 держав. Окрім Європейських країн, до групи долучилися США.

Перевагою діяльності «Групи держав з боротьби із корупцією» є те, що моніторинг, який здійснюється нею, має чітко прописану процедуру, яка в себе включає: по-перше, «горизонтальну» процеду-

ру оцінки антикорупційної політики, за результатами якої обґрунтовуються рекомендації щодо сприяння проведенню необхідних законодавчих і інституційних реформ [9, с. 53]; по-друге, чітку процедуру перевірки заходів з реалізації рекомендацій групи країнами-учасницями [9, с. 54].

Моніторинг має не загальну форму, а здійснюється в межах окремих сфер: оцінка значення національних органів у протидії корупції; накладення арешту і конфіскація доходів, отриманих від корупції; запобігання використанню юридичних осіб як прикриття корупційних дій та ін. Причому моніторинг проводиться у певні часові цикли.

Процедурні правила групи передбачають наслідки та покарання для тих країн-учасниць, виконання рекомендацій якими оцінено як повністю незадовільне. Це не матеріально-фінансові, а публічні заходи: обговорення, інформування Ради Європи, оприлюднення інформації на сайтах і у пресі тощо.

Моніторинг у межах GRECO має як суттєві переваги, так і серйозні недоліки. До переваг можна віднести таке: моніторинг є офіційним і обов'язковим, держави-учасниці мають забезпечити його проведення, що дозволяє отримати необхідні для цього дані (як офіційні, так і неофіційні); оцінюється не рівень корупції, не її вплив на економіку, а існуючий стан законодавства і правової практики, їх відповідність міжнародним нормам і стандартам, що дозволяє підвищити рівень об'єктивності результатів моніторингу; за результатами моніторингу робляться конкретні рекомендації з урахуванням досвіду інших держав, що сприяє покращанню антикорупційної політики. А втілення цих рекомендацій у національне законодавство перевіряється повторно [10, с. 54]. Недоліки моніторингу, образно висловлюючись, є продовженням його переваг: процедура загальної оцінки даних, залучених на основі письмових опитів та інформації, отриманої у ході особистих зустрічей із чиновниками, пов'язана із роботою експертів, які досліджують і аналізують ситуацію у кожній

країні. Ця обставина не ліквідує, а посилює суб'єктивну складову в оцінці стану корупції, занадто формалізовані процедури, в процесі дослідження застосовується єдиний підхід до усіх країн світу без урахування культурно-соціальних, історичних, ментальних особливостей, що не завжди дає змогу отримати ефективні результати.

Однак повернемося до оцінки ступеня розвитку корупції за найбільш відомим індексом, який постійно цитується, – це індекс сприйняття корупції (ІСК), який розраховується на базі інтегрованих даних досліджень, що здійснюються щодо різних країн окремими економістами, експертами і представниками ТІ. Причому результати, що інтегруються у ІСК, наводяться не за один рік, а за три попередні роки. Ці дослідження порівнюють із суб'єктивними оцінками ступеня корумпованості, які надаються представниками бізнесу і аналітиками різних країн. У процесі узагальнення даних відокремлених досліджень кожна країна отримує оцінку за 10-бальною шкалою, де «10 балів» – відсутність корупції, тобто найбільш висока прозорість економіки, а «0 балів» – найвища ступінь корумпованості і, відповідно, мінімальна прозорість економічного життя.

Результати дослідження ТІ свідчать про доволі сильну диференціацію країн за ІСК (табл. 1). У табл. 1 було поділено країни за трьома групами: розвинуті країни; країни, що розвиваються; країни з трансформаційною економікою.

Аналіз наведених у табл. 1 даних дозволяє зробити такі висновки:

– по-перше, методологічна проблема ІСК полягає в тому, що його показники важко використовувати протягом довгострокових періодів часу;

– по-друге, жодна країна не просувається виключно догори, тобто можна констатувати певну синусоїдність руху ІСК;

– по-третє, за період, що досліджувався, від'ємна (мінусова) динаміка ІСК мала місце у всіх високорозвинутих країнах, за винятком Німеччини і Японії.

Таблиця 2.2

Розподіл країн за індексом сприйняття корупції

| Країна | Індекс сприйняття корупції | | | | Місце у рейтингу ІСК у 2011 р. |
|--|----------------------------|---------|---------|---------------------------|--------------------------------|
| | 1999 р. | 2005 р. | 2011 р. | Зміна ІСК 2011 до 1999 р. | |
| Розвинуті країни | | | | | |
| Великобританія | 8,6 | 8,6 | 7,8 | - 0,8 | 20 |
| Німеччина | 8,0 | 8,2 | 8,0 | 0 | 14 |
| Данія | 10,0 | 9,5 | 9,4 | - 0,6 | 2 |
| Ірландія | 7,7 | 7,5 | 7,5 | - 0,2 | 19 |
| Іспанія | 6,6 | 7,1 | 6,2 | - 0,4 | 31 |
| Італія | 4,7 | 4,8 | 3,9 | - 0,8 | 69 |
| Канада | 8,2 | 8,5 | 8,7 | - 0,5 | 10 |
| США | 7,5 | 7,5 | 7,1 | - 0,4 | 24 |
| Швеція | 9,4 | 9,2 | 9,3 | - 0,1 | 4 |
| Франція | 6,6 | 7,1 | 7,0 | - 0,4 | 25 |
| Японія | 6,0 | 6,9 | 8,0 | + 0,2 | 14 |
| Країни, що розвиваються | | | | | |
| Аргентина | 3,0 | 2,5 | 3,0 | 0 | 100 |
| Бразилія | 4,1 | 3,9 | 3,8 | - 0,3 | 73 |
| Ботсвана | 6,1 | 6,0 | 6,1 | 0 | 32 |
| Гонконг | 7,7 | 8,0 | 8,4 | + 0,7 | 14 |
| Єгипет | 3,3 | 3,2 | 2,9 | - 0,4 | 112 |
| Індія | 2,9 | 2,8 | 3,1 | - 0,2 | 95 |
| Кенія | 2,0 | 2,1 | 2,2 | + 0,2 | 154 |
| Мексика | 3,4 | 3,6 | 3,0 | - 0,4 | 100 |
| Нігерія | 1,6 | 1,6 | 2,4 | + 0,8 | 143 |
| Тайвань | 5,6 | 5,6 | 6,1 | + 0,5 | 32 |
| Південна Корея | 3,8 | 4,5 | 5,4 | + 0,6 | 45 |
| Країни із трансформаційною економікою | | | | | |
| Вірменія | 2,5 | 3,1 | 2,6 | + 0,1 | 128 |
| Азербайджан | 1,7 | 1,9 | 2,4 | + 0,7 | 143 |
| Білорусь | 3,4 | 3,3 | 2,4 | - 1,0 | 143 |
| Угорщина | 5,2 | 4,8 | 4,6 | - 0,6 | 54 |
| Грузія | 2,3 | 2,0 | 4,1 | + 1,8 | 64 |
| Китай | 3,4 | 3,4 | 3,6 | + 0,2 | 75 |
| Куба | - | 3,7 | 4,2 | + 0,5 | 61 |
| Польща | 4,2 | 3,5 | 5,5 | + 1,3 | 41 |
| Росія | 2,4 | 2,8 | 2,4 | 0 | 143 |
| Словенія | 6,0 | 6,6 | 5,9 | - 0,1 | 35 |
| Узбекистан | 1,8 | 2,3 | 1,6 | - 0,2 | 177 |
| Україна | 2,6 | 2,2 | 2,3 | - 0,3 | 152 |
| Чехія | 4,6 | 4,2 | 4,4 | - 0,2 | 57 |
| Естонія | 5,7 | 6,0 | 6,4 | + 0,7 | 31 |

– по-четверте, чітко вираженого причинно-наслідкового зв'язку між рівнем державного втручання в економіку і рівнем ІСК немає. Це можна констатувати щодо всіх груп країн. Тобто мова може

йти тільки щодо визначених кореляційних взаємозв'язків;

– по-п'яте, оцінка рівня корупції за ІСК базується на певних аморфних факторах, які характеризують не стан корупції,

а соціально-політичний стан окремої держави або ефективність боротьби з корупцією в межах окремої країни. Так, представник ТІ в Україні пояснив різке падіння рейтингу нашої країни, яка з 134-го місця у 2001 р. пересунулася на 152-ге місце у 2011 р., тим, що стратегія боротьби із корупцією в Україні має, у своїй більшості, декларативний характер.

Підсумовуючи, відзначимо, що реальна оцінка рівня корупції практично неможлива.

Резюмуючи, наведемо певні висновки, зроблені авторами дослідження ІСК у 2011 р., з якими важко не погодитися: тільки якщо усі прийняті закони будуть застосовуватися відповідно до принципів неминучості та безваріантності, можна говорити про реальну зміну ситуації до кращого. У країнах, які знаходяться нижче 120-го місця рейтингу, корупційні практики в останньому десятилітті зазнали мутації, в результаті якої все більш значну роль у системі корупційних відносин відіграє не «добровільне хабарництво», а «корупційне здирицтво». В деяких країнах воно набуло інституціональної форми, яка має на меті незаконне багатіння власних кіл і практично повністю підміняє систему державного управління. У тих країнах, де корупція не тільки впливає на якість життя населення, але і підриває сталість економічного і соціального розвитку, знищує верховенство закону і права, рівність перед законом для кожного починає відбуватися глибинна корозія демократичних інститутів, повне знищення політичної і економічної конкуренції, свободи слова, інституту вибору. На жаль, цей діагноз притаманний і Україні.

Список використаної літератури

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Catallaxy, 1993. – 308 Кра-тологический словарь. – М.: Республика, 1997. – 431 с.
2. Гуреев С. Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться? / С. Гуреев // Вопросы экономики. – № 1. – 2011. – С. 11–18.
3. Мельник М.І. Корупція – корозія влади (соціальна сутність, тенденції та наслідки, заходи протидії / М.І. Мельник. – К.: Юридична думка, 2004. – 398 с.
4. Смит А. Теории нравственных чувств / А. Смит. – М.: Республика, 1997. – 351 с.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Эконом. лит-ра, 1978. – 421 с.
6. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г.А. Саймон // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов. – 1993. – № 3. – С. 16–38.
7. Цікава політична фізика // Дзеркало тижня. – 2003. – 20 грудня. – С. 3.
8. Андерсен Джеймс Х. Борьба с коррупцией в переходной период. Кто добивается успехов и почему? / Джеймс Х. Андерсен, Шерли В. Грей. – Нью-Йорк: Всемирный банк, 2006. – 453 с.
9. Хлонова Н.В. Международный мониторинг коррупции / Н.В. Хлонова // Международное право и международные организации. – № 1. – 2010. – С. 52–54.
10. Бабанин В.А. Анализ международного опыта ведения и регулирования оффшорного бизнеса / В.А. Бабанин // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 1. – С. 20–23.

Статья посвящена исследованию сущности и основополагающих причин коррупции, особенностям методологии оценки этого явления. Проведенное исследование позволило установить систему взаимосвязей между такими понятиями, как «власть», «деньги», «коррупция» и описать ее с помощью ряда формул.

Ключевые слова: *коррупция, причины коррупции, мотивация коррупции, методология оценки коррупции, власть, деньги.*

Article is devoted to the researching of the essence and basic courses of corruption, specific methods of its estimation. The research allowed to determine the system of mutual links between such categories as «power», «money», «corruption», and to describe it's with formulas.

Key words: corruption, courses of corruption, motivation of corruption, methods of estimation the corruption, power, money.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 330.341.1

Б.М. АНДРУШКІВ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

Н.Б. КИРИЧ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

О.Б. ПОГАЙДАК, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

Л.М. МЕЛЬНИК, кандидат економічних наук, асистент Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ (на прикладі підприємств та підприємницької діяльності)

Розглянуто особливості формування механізму реалізації державної інноваційної політики задля ефективного використання людського капіталу, активізації наукової економічної думки в напрямі мотиваційної складової цього процесу. Досліджено основні теоретико-методичні проблеми мотивації до праці незайнятого населення та вплив реалізації політики ресурсозбереження на підвищення питомої ваги витрат на оплату праці в окремих видах економічної діяльності. Визначено фактори, що впливають на розвиток професійного навчання персоналу. Запропоновано напрями удосконалення державних механізмів мотивації людського капіталу у соціальній та економічній політиці.

Ключові слова: державна інноваційна політика, мотивація, оплата праці, людський капітал, мотиваційний механізм, оцінка персоналу, фактори мотивації, система мотивації, соціальна та економічна політика.

Вступ, або постановка проблеми. В умовах економічних трансформацій реалізація будь-якої господарської стратегії, потребує мотиваційного підходу з гнучким урахуванням безперервного впливу на її розвиток численних соціальних, економічних, технічних, екологічних, політичних та інших факторів, серед яких особливе місце займає удосконалення механізму реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу.

Особливо вразливою до них є мікроекономіка у сфері людського капіталу, яка в умовах економічних реформ піддається їх руйнівній дії найбільше. Потуги політиків у царині організації управління цими процесами не завжди мають

успіх. У цей час серед науковців визрівають думки, які дозволяють за всіх обставин здійснювати науково обґрунтоване мотивування людського капіталу до продуктивної праці, що є дуже своєчасним і надзвичайно актуальним.

Необхідно відзначити що проблеми мотивації людського капіталу в умовах становлення ринкових відносин на сучасному етапі розвитку економіки в певних рамках розглядаються в науковій та публіцистичній літературі. Проте спроби прилаштувати класичні теорії людського капіталу до сучасних умов розглядаються некомплексно, що не дає можливості використати їх для удосконалення мотивації людського капіталу в системі соціальної

та економічної політики держави, що переживає становлення.

Аналіз наукових розробок з теми дослідження. Свої погляди щодо розвитку людських відносин висловлено в працях мислителів так званої ранньої політичної економії. Значний внесок у розробку трудової теорії вартості, факторів виробництва, межових величин, неокласицизму зробили такі дослідники, як Д. Кейнс, Д. Кларк, Т. Мальтус, К. Маркс, Д. Рікардо, Н. Сеніор, Ж. Сей, А. Сміт, Р. Солоу, М. Туган-Барановський, М. Фрідман та ін.

Формування сучасного уявлення про людський капітал досліджували вітчизняні вчені: В. Адріанова, В. Антонюк, Л. Безтілесна, Б. Генкін, О. Грішнова, А. Добринін, С. Дятлов, Т. Кір'ян, М. Крітський, Ю. Куліков, Г. Левчунь, Е. Лібанова, С. Мартинюк, Т. Міщук, О. Соколова, В. Чекаловець та ін.

Саме цій актуальній темі присвятила монографію «Мотивація людського капіталу до продуктивної праці» Т.М. Кір'ян, у якій автор професійно розкриває нові, в багатьох випадках стимулюючі, можливості у виробничій сфері зростання продуктивності праці та напрями удосконалення системи мотивації людського капіталу у соціальній та економічній політиці держави. Вона пропонує шляхи та засоби вирішення, які в умовах сучасної перехідної економіки суттєво можуть допомогати у ефективному функціонуванні не лише господарських структур, а і реалізації соціальної та економічної політики держави.

Незважаючи на значущість та цінність досліджень, проведених вказаними авторами, необхідно відзначити, що теоретичні та методологічні основи людського капіталу в системі соціальної та економічної політики, удосконалення механізму реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу в публікаціях відповідним чином ще не висвітлені.

Виклад основного матеріалу. Ідея досягнути вищого рівня шляхом розробки механізму реалізації державної інновацій-

ної політики у сфері людського капіталу, всебічно збалансованої стратегії розвитку господарських формувань, в т. ч. виробничих підприємств і організацій, закладені в змісті і суті класичної теорії людського капіталу, в якій є достатньо інформації не лише для господарників, а і політиків, майбутніх бізнесменів, усіх пересічних громадян, що займаються підприємницькою діяльністю, яких турбує подальша доля суспільства, яка залежна в багатьох випадках від стану мікроекономіки. Саме ці та інші обставини, окремі дискусійні положення класичної теорії людського капіталу обумовлюють необхідність вирішення означеної проблематики.

В умовах тривалої всеохоплюючої кризи нашого суспільства, кожна інновація, що стосується вдосконалення господарських механізмів, системи відносин у сфері економіки та мотивації людського капіталу є активізуючим фактором у цій сфері.

Аналізуючи соціально-економічну ситуацію недалекого минулого, наукові та газетні статті з цієї тематики вивчаючи перебіг перебудовчих процесів, маємо підстави зробити висновок: без стимулювання праці, без створення механізмів зацікавленості в зростанні її продуктивності у найближчий час очікувати змін в економіці не варто. Для вивчення проблематики та громадської думки серед пересічних громадян автори встановили, що розвиток виробництва на цьому етапі характеризується не лише етапами гальмування, спаду, рецесії та кризи, а і новими термінами серед яких – регресія, депресія які, як правило, передують колапсу. На цей час наукових визначень згаданих понять поки що немає, але під ними однозначно слід розуміти погіршення ситуації. Вихід з неї може бути забезпечений впровадженням механізму реалізації державної інноваційної політики, в т. ч. у сфері людського капіталу.

Теоретичні засади людського капіталу та його методологічні й прикладні аспекти у системі соціальної та економічної політики, проблеми професійної орієнтації та профорієнтаційна робота у фор-

муванні та використанні людського капіталу потребують суттєвих удосконалень відповідно до умов та обставин, у яких відбувається розвиток. Виявлені авторами сучасні тенденції стимулювання роботодавців та працівників до підвищення професійного рівня і персоналу, основні теоретико-методологічні проблеми мотивації незайнятого населення до праці в умовах українських підприємств, які більшою мірою працюють неефективно, виглядають не дуже доречними. В умовах реформаційної економіки встановлено вплив, серед іншого, реалізації політики ресурсозбереження, власне, на підвищення питомої ваги витрат на оплату праці в окремих видах економічної діяльності.

Звіряючи тенденції розвитку суспільного виробництва з можливими перспективами подальшого розвитку суспільства в майбутньому, враховуючи поточний економічний момент, ментальність нашого народу, доцільно впровадити власне нову систему показників і використання їх, як інструмент активізації людського капіталу через механізм реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу та вдосконалення на цій основі управління інформаційних, програмних та телекомунікаційних засобів.

Проектуючи розрахунки та прогнози безпосередньо на об'єкти господарювання, виробничі підприємства і організації в Україні, економічної стабільності без застосування інноваційного фактора мабуть, очікувати найближчим часом не слід. На фоні цих перспектив вони справді втрачають значною мірою зміст. Тим часом, в силу міжнародних політичних обставин, так чи сяк, вимушені підпорядковуватись глобальним закономірностям розвитку суспільств і виправляти становище, але при тому від усвідомлення своєї безпорадності втрачаємо морально.

Загострення сьогоdnішнього політичного протистояння, викликаного черговими виборами до Верховної Ради та органи місцевого самоврядування, є об'єктивним явищем процесу державного становлення, тимчасово заступає наші

економічні негаразди, які переносяться на кожного з нас і суспільство в цілому, і є результатом не лише можливої дії деструктивних сил, а більшою мірою некомпетентності та байдужості окремих керівників держави та, без сумніву, і впливу різних мотиваційно-суспільнісних факторів, які викликають численні дискусії не лише серед економістів, інженерів, а і філософів, політологів, суспільствознавців і пересічних громадян України. Справді, на стратегію розвитку економічних систем, благополучність та надійність суспільних відносин, фінансову надійність підприємств їх конкурентоспроможність, економічну стабільність держави, впливає багато факторів, силу дії яких автори намагаються залучати мотиваційними засобами та механізмами.

Теорія людського капіталу сьогодні все більше поширюється на ті сфери економічного життя суспільства, які раніше трактувалися іншими економічними теоріями. Проте, не замінюючи будь-яку з них, а доповнюючи, теорія людського капіталу пояснює і досліджує такі проблеми, як людський розвиток, економічне зростання, розподіл доходів і т. ін., що впливає на якість життя.

Основним методологічним положенням теорії людського капіталу є використання економічного підходу до аналізу демоекономічних, соціальних, психологічних та інших проблем людини як під час професійного навчання (підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації), так і в процесі самої професійної діяльності. Економічний підхід, що ґрунтується на принципах оптимізуючої поведінки людини, використовується при аналізі теорії економічного зростання, розподілу доходів, інвестицій в людину, теорії міграції тощо.

Таким чином, проблеми використання людського капіталу у підприємницькій діяльності (і на промислових підприємствах) виявляється в:

– значному розбалансуванні між структурою, обсягами підготовки робітників і фахівців за професіями, спеціальностями, освітньо-кваліфікаційним складом;

– зростанні кількості фахівців, які випускаються навчальними закладами, що має сьогодні місце, рівні їх професійної кваліфікації, особливо якості базової підготовки, що не завжди відповідає вимогам промислових підприємств;

– застарілій структурі управління й матеріально-технічній базі промислових підприємств, що потребує їх докорінної модернізації з використанням сучасних наукових досягнень, новітньої техніки, технологій, що неможливо здійснити без відповідної якості людського капіталу.

Що стосується особливостей формування людського капіталу на макрорівні, то тут стоять актуальні завдання, які потребують:

– забезпечення зростання обсягів ВВП та випуску конкурентоспроможної продукції, що сприятиме підвищенню життєвого рівня населення, особливо соціально незахищених категорій;

– створення економічних, соціальних, політичних умов для покращання демографічної ситуації, збереження та зміцнення здоров'я громадян країни;

– створення системи професійної орієнтації з метою сприяння громадянам у своєчасному, свідомому, обґрунтованому виборі підходящої професії, спеціальності, робочого місця;

– сприяння розвитку системи загальноосвітньої підготовки відповідно до міжнародних стандартів;

– удосконалення системи професійної підготовки робітничих кадрів у професійно-технічних навчальних закладах, фахівців – у навчальних закладах I–IV рівнів акредитації й наближення стандартів у сфері професійної освіти до міжнародних стандартів тощо.

Для виконання завдань щодо відтворення якісного людського капіталу шляхом впровадження механізму реалізації державної інноваційної політики потрібно створити цілісну дійову систему його формування. Об'єктом системи мають бути суспільні явища і процеси, що впливають на трансформацію комплексу властивостей робочої сили та забезпечують формування і використання людсько-

го капіталу відповідно як до мотивів окремих індивідів, так і вимог ринкового економічного середовища.

Надмірне прагнення адміністративно-розпорядчими методами взявши «в кулак народ», повести державу поперекми, навпрошки до прогресу, мабуть, у найближчому часі знову ж результатів не дасть. У свою чергу, об'єднати націю зможе не тільки спільна мета, злагода і порозуміння, а і невтомна, самовіддана і результативна праця за умови професійного використання основних положень пропонуваної концепції мотивації людського капіталу до продуктивної праці.

Управління формуванням, розвитком та використанням людського капіталу потрібно здійснювати комплексно, системно через реалізацію згаданого організаційно-економічного механізму. При цьому слід враховувати, що на якість формування та ефективність використання людського капіталу впливають внутрішні (демографічні, психофізіологічні, інтелектуальні, моральні, професійно-кваліфікаційні) і зовнішні (історичні, соціально-економічні, організаційно-структурні, науково-технічні, естетичні) фактори. Внутрішні (суб'єктивні) фактори детермінуються можливостями самої людини: станом здоров'я, індивідуально-психологічними якостями, здібностями, потребами, інтересами, бажаннями. Зовнішні (об'єктивні) фактори пов'язані з особливостями розвитку країни, території, підприємства. Вони охоплюють характер матеріальних і моральних стимулів, а також соціально-економічні умови; соціально-психологічний клімат. Тому система має враховувати не лише фактори безпосереднього впливу, а й зовнішні фактори, що визначаються соціально-економічними умовами в країні. Водночас необхідно чітко визначити мету, принципи, об'єкт, суб'єкт, методи, засоби, процедури.

Управління системою має здійснюватись із врахуванням результатів моніторингу щодо визначення якісних і кількісних характеристик персоналу, потреб, мотивів до праці, рівня домагань праців-

ників, а також обов'язково – роботодавців, суб'єктів господарювання щодо планів, прогнозів розвитку підприємства, виробництва.

На макроекономічному рівні управління системою формування та використання людського капіталу має здійснюватись органами державної влади через процедури моделювання, прогнозування, планування, організації, ресурсного забезпечення і контролю. Політика держави має забезпечувати виконання таких основних завдань, як:

- зростання валового, національного, конкурентоспроможного продукту та доходів домогосподарств;

- покращання демографічної ситуації, зміцнення здоров'я населення країни;

- розвиток людського капіталу, починаючи з початкової школи, шляхом підвищення якості навчання в загальноосвітніх середніх та позашкільних навчальних закладах;

- створення й розвиток системи професійної орієнтації населення для сприяння громадянам у своєчасному обґрунтованому професійному виборі;

- розширення мережі професійно-технічних закладів з урахуванням особливостей регіонів, підвищення якості підготовки, професійно-кваліфікаційного рівня випускників;

- удосконалення мережі вищих навчальних закладів IV рівня акредитації, надання громадянам професійних освітніх послуг стандартів відповідно до вимог Болонської декларації;

- вдосконалення системи внутрішньовиробничого професійного навчання (підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації) тощо.

Метою удосконалення механізму реалізації державної інноваційної політики у сферах людського капіталу, створення системи формування, розвитку та використання людського капіталу на макро-рівні мають бути:

- створення нормативно-правового підґрунтя, а також умов для реалізації громадянами рівних прав на охорону здоров'я та одержання професійної осві-

ти у професійно-технічних та вищих навчальних закладах;

- розробка програм щодо охорони праці, навколишнього середовища та професійної освіти в Україні для формування людського капіталу відповідно до потреб суспільства в кадрах за професійно-кваліфікаційним складом;

- організація професійного навчання (підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації) дорослих громадян для перерозподілу робочої сили між різними видами економічної діяльності, територіями, підприємствами, структурними підрозділами;

- сприяння саморозвитку, самовдосконаленню, професійній, трудовій активності громадян тощо.

Їх реалізація можлива за умови створення, передусім, відповідного нормативно-правового підґрунтя, яке забезпечувало б:

- належний рівень фінансового, кадрового, матеріально-технічного, науково-методичного забезпечення;

- розвиток системи професійного навчання у відповідних закладах, а також системи внутрішньовиробничого професійного навчання персоналу (підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації), використання вітчизняного й зарубіжного досвіду;

- розробку механізму реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу, регіональних, базових програм формування та використання людського капіталу.

Встановлено, що основними факторами формування людського капіталу суспільства є час, інвестиції з різних джерел, а також організація й управління (на макро-, мезо-, мікрорівні) у сфері охорони здоров'я, навколишнього середовища, освіти, професійної освіти, професійної орієнтації, професійного навчання (первинної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації), сприяння працевлаштуванню та зайнятості економічно активного населення, створення належних умов праці, розвитку професійної кар'єри тощо.

Сьогоднішнє відродження української економіки загалом, а особливо економік підприємств та організацій відбувається в складних обставинах. Господарський досвід, народжений шляхом спроб і помилок, підтверджує концептуальні положення побудови стратегії розвитку економічних систем на основі зацікавленої праці, які викладені в численних монографіях, і яка, припускаємо, ґрунтується у багатьох випадках, власне, на негативному досвіді становлення нашого суспільства, за яким, якщо не вживатимемо заходів, можливі найбільш непередбачувані економічні наслідки, включаючи колапс. Саме цей негативний досвід і став спонукою для написання цієї статті, адже держава поки що розвивається якщо не директивними методами, то іде спотворено ринковими шляхами.

Через те автори пропонують, враховуючи регіональні особливості та можливості, управління формуванням та використанням людського капіталу, передбачати:

- формування територіальних (галузевих) органів, які включали б представників органів влади, роботодавців, управлінь освіти, охорони здоров'я, загальної середньої, позашкільної освіти, професійної орієнтації населення, професійної освіти, особливо професійно-технічної, визначити джерела та належний рівень їх фінансування та контролювати виконання;

- створення спеціалізованих методичних центрів для запровадження інноваційних технологій професійного навчання (підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації) дорослих громадян та раціонального розподілу на підприємствах;

- створення обласних центрів сертифікації для оцінювання робочої сили відповідно до державних стандартів, розробка і затвердження професійних стандартів із врахуванням вимог ринку праці.

На наше переконання, удосконалення механізму реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу системи формування та використання

людського капіталу на макро-, мезорівнях має ґрунтуватися на принципах:

- цілеспрямованості – чіткого формулювання переліку вимог до якості людського капіталу;

- плановості – визначення сукупності заходів і термінів для вдосконалення якостей робочої сили;

- комплексності – врахування низки різноманітних факторів, від яких залежать результати;

- інтенсивності – обґрунтування перспектив економічного розвитку територій, галузей за рахунок використання сформованого якісного людського капіталу;

- оптимальності – спрямованість на досягнення відповідності якості людського капіталу вимогам і потребам суб'єктів господарювання;

- стабільності – сприяння підвищенню ефективності використання людського капіталу.

На мікроекономічному рівні (рівні підприємств, установ, організацій) удосконалення механізму реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу має ґрунтуватись на принципах:

- 1) обов'язковості – підвищення кваліфікації, повна реалізація набутих знань, умінь, навичок з метою підвищення продуктивності, якості праці вважається обов'язком кожного працівника;

- 2) безперервності – підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації кожного працівника потрібно розглядати як безперервний процес, що спрямований на підвищення майстерності;

- 3) загальності – удосконалення якісних характеристик має охоплювати всі рівні персоналу від вищого керівництва до робітника;

- 4) ієрархічності – необхідно дотримуватись послідовності в процесі професійного навчання: передбачає навчання наступного рівня лише після підготовки попереднього рівня.

Висновки. Таким чином, узагальнення проблеми ефективного використання людського капіталу в нинішніх

умовах має як теоретичне, так і прикладне значення. Воно дає можливість виробити ефективну політику щодо розвитку виробничих відносин на перспективу.

Загалом механізм реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу в інтегрованому вигляді, комплексно і в певному обсязі, та обширі не лише вивчає, а і визначає як теоретично та практично вибудувувати стратегію стимулювання праці і на цій основі забезпечити активізацію розвитку підприємств, організацій, економічних систем, а від того і суспільства в цілому.

Труднощі, а то і неспроможність розв'язання всіх згаданих проблем та удосконалення теорії людського капіталу традиційними для цивілізованих держав методами, пояснюється в одному випадку не підготовленістю кадрів до роботи в нових умовах господарювання. У результаті відбувається загострення політичної боротьби і гальмування відтворення в політичній думці проблем вдосконалення економічних механізмів, прогнозування розвитку мотиваційних систем на перспективу.

Характерно, що у цьому процесі окремо виділяється питання мотивації праці як основи організації ефективного виробництва, розвитку і вдосконалення матеріальних і суспільних систем, у взаємозв'язку стратегії розвитку держави з урахуванням можливих перешкод і бар'єрів на цьому шляху. При всіх позитивах з формування системи показників зацікавленості у продуктивній праці, розвитку підприємств та організацій, на наше переконання, пропозиції можуть бути ефективним лише на перехідний період. В ринкових умовах себе виправдовують більш гнучкі ринкові механізми.

Виходячи з цих обставин, лише за наукових підходів можна знайти пояснення причин виникнення тотальних економічної і політичної криз, які є актуальними в період глобалізації суспільства та становлення незалежної України, доцільно здійснити удосконалення механізму реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу сформувати систему зацікавлення в продуктивній пра-

ці, стабільній економіці, суспільному благополуччі, сформувати підходи до вирішення всіх економічних, соціальних, технічних та інших проблем на своїй території. Лише за таких умов уявляється можливим визначити основні напрями забезпечення ефективного використання людського капіталу, реалізації стратегії розвитку підприємств та організацій.

Список використаної літератури

1. Андрушків Б.М. Проблеми теорії та практики менеджменту / Б.М. Андрушків, О.І. Вівчар, В.Л. Гевко та ін. – Тернопіль: Вид. ТзОВ «Терно-Граф», 2009. – 312 с.
2. Андрушків Б.М. Основи менеджменту: методологічні положення на прикладні механізми / Б.М. Андрушків, О.Р. Кузьмін. – Тернопіль: Лілея, 1997. – 292 с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посібник / І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2002. – 480 с.
4. Безтілесна Л. Удосконалення механізму продуктивності найманих працівників / Л. Безтілесна, Т. Міщук, С. Мартинюк // Україна – аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 42–48.
5. Василенко В.А. Теорія і практика управлінських рішень: навч. посібник / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.
6. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент: навчальний посібник / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко; за ред. В.О. Василенка. – К.: ЦУЛ, 2003. – 532 с.
7. Гевко І.Б. Операційний менеджмент: навч. посібник / І.Б. Гевко. – К.: Кондор, 2005. – 228 с.
8. Гевко І.Б. Організація виробництва: теорія і практика: підручник / І.Б. Гевко, А.О. Оксентюк, М.П. Галушак. – К.: Кондор, 2008. – 178 с.
9. Кірян Т.М. Мотивація людського капіталу до продуктивної праці / Т.М. Кірян. – Тернопіль: Тернограф, 2008. – 416 с.

10. Лібанова І.Є. Кому вигідна дешева робоча сила / І.Є. Лібанова // Зеркало тижня. – 20 квітня 2007 р. – С. 10.

11. Левчунь Г. Мотивація праці в умовах трансформації економіки Укра-

їни / Г. Левчунь // Галицький вісник. – № 3 (18) 2008. – С. 49–54.

12. Менеджмент організацій: підручник / за заг. ред. Л.І. Федулової. – К.: Либідь, 2003 – 448 с.

Рассмотрены особенности формирования механизма реализации государственной инновационной политики с целью эффективного использования человеческого капитала, активизации научной экономической мысли в направлении мотивационной составляющей этого процесса. Исследованы основные теоретико-методические проблемы мотивации к труду незанятого населения, а также влияние реализации политики ресурсосбережения на повышение удельного веса затрат на оплату труда по отдельным видам экономической деятельности. Определены факторы, влияющие на развитие профессионального обучения персонала. Предложены направления усовершенствования государственных механизмов мотивации человеческого капитала в социальной и экономической политике.

Ключевые слова: государственная инновационная политика, мотивация, оплата труда, человеческий капитал, мотивационный механизм, оценка персонала, факторы мотивации, система мотивации, социальная и экономическая политика.

Features of the state innovation policy formation mechanism for effective use of human capital and activation of scientific economic thought in the direction of motivational component of this process are viewed. The basic theoretical and methodological problems of motivation of unemployed population and impact of resource policy to increase the share of labor costs in certain sectors of economic activity are investigated. Factors affecting the development of personnel professional training are determined. Directions of improvement of human capital state motivation mechanisms in social and economic policies are proposed.

Key words: state innovation policy, motivation, wages, human capital, mechanism of motivation, rating of personnel, factors of motivation, motivation system, social and economic policies.

Надійшло до редакції 1.10.2012.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.01:331.56

В.В. СЕРГЕЄВ, доктор технічних наук,
радник Дніпропетровської обласної державної адміністрації

О.М. ЗБОРОВСЬКА, доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.П. КУЗНЕЦОВА,
директор Дніпропетровського обласного центру зайнятості

ДИНАМІКА І АНАЛІЗ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ У ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті показано динаміку і стан процесів, що відбуваються в соціально-трудої сфері Дніпропетровської області.

Ключові слова: населення, ринок праці, зайнятість населення, рівень оплати праці, безробіття.

Вступ. Збереження та розвиток трудових ресурсів – стратегічне завдання сталого розвитку України. Основною ознакою сучасного етапу цивілізаційного розвитку суспільства є різке зростання ролі людини в системі факторів виробництва, що зумовлює необхідність глибокої соціальної переорієнтації економічних пріоритетів. Людина ставиться у центр соціально-економічної системи. В Україні спостерігаються негативні процеси зниження кількісних та якісних характеристик трудових ресурсів, відбуваються деформації між попитом та пропозицією робочої сили на ринку праці, знизився рівень якості освіти та охорони здоров'я, відбуваються вкрай небезпечні процеси депопуляції української нації.

Актуальність дослідження структурних особливостей безробіття як ключового індикатора національної економіки в умовах мінливих вимог ринку праці обумовлена необхідністю аналізу змін, що відбуваються в галузях, виявлення факторів ризику безробіття залежно від рівнів освіти, кваліфікації, професійної приналежності, віку, статі, інших характеристик. Потреба вивчення структурних особ-

ливостей безробіття зростає і у зв'язку з дедалі більшим впливом на ринок праці міжнародних господарських зв'язків і необхідністю розробки політики, спрямованої на мінімізацію негативних для зайнятих на відповідних підприємствах наслідків зростаючого товарного імпорту, перенесення виробництва за кордон, а також скорочення робочих місць на підприємствах, підконтрольних іноземному капіталу. Розгляд організаційно-правового та фінансово-економічного механізмів підтримки безробітних та сприяння їх працевлаштуванню в Дніпропетровській області становить і практичний інтерес з огляду гострої необхідності формування системи захисту від безробіття, адекватної вимогам сучасної економіки. У цьому зв'язку зростаючого значення набуває аналіз взаємодії всіх рівнів влади, що дозволяє більш гнучко вирішувати безліч питань, пов'язаних з гарантіями безробітним на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти актуальних проблем економіки праці значного розвитку одержали в працях відомих українських економістів: В. Яцен-

ко, Л. Колешні, О. Пазюка, О. Пономарьова та ін. Проте відзначимо, що вчені, аналізуючи ринкові перетворення у сфері зайнятості в Україні, здебільшого досліджують соціальні проблеми, які несе в собі розповсюдження та укорінення безробіття, залишаючи поза увагою структурні й динамічні аспекти зайнятості та безробіття на регіональному рівні.

Метою дослідження є аналіз сучасних тенденцій поширення безробіття; його професійно-кваліфікаційних, вікових та районних особливостей в Дніпропетровській області.

Результати дослідження. Стійкість і збалансованість ринку праці Дніпропетровської області є одним з факторів, що забезпечує конкурентоспроможність економіки та соціальну стабільність у регіоні і, у свою чергу, ринок праці розвивається і трансформується під дією економічних, соціальних та демографічних факторів.

Формування ринкової економіки суттєво впливає на зайнятість населення. Останніми роками в Дніпропетровській області спостерігались зниження рівня безробіття і зростання зайнятості. Значну частину вивільнених працівників поглинув приватний сектор, зросла кількість зайнятих в особистих селянських господарствах. Внаслідок зростання попиту на робочу силу зменшилося навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце.

Кількість зайнятого населення в цілому по Україні становила 20,0 млн осіб та порівняно з I кварталом 2011 р. знизилась на 67,9 тис. осіб. Рівень зайнятості населення зріс з 58,6 до 58,8% відповідно [2]. У I кварталі 2012 р. кількість зайнятого населення у Дніпропетровській області становила 1514,1 тис. осіб, і порівняно з I кварталом 2011 р., зменшилась на 14,0 тис. осіб. Рівень зайнятості населення зріс з 60,6 до 60,8% [1].

Також у Дніпропетровській області відбувається зростання середньооблікової кількості штатних працівників, яка у липні 2012 р. становила 940,6 тис. осіб проти 926,6 тис. осіб у липні 2011 р.

За видами економічної діяльності відбулося її зростання у переважній більшості видів. У середньому по Україні середньооблікова кількість штатних працівників у липні 2012 р. становила 10 млн 592 тис. осіб та порівняно з відповідним місяцем 2011 р., збільшилась на 30,2 тис. осіб (рис. 1).

Зазначимо, що промислові підприємства Дніпропетровської області відчувають брак кваліфікованої робочої сили. У 2011 р. до служби зайнятості Дніпропетровської області організаціями і підприємствами було заявлено потребу (з урахуванням вакансій, зареєстрованих на початок року) в 8016 працівниках для заміщення вільних робочих місць. З них для заміщення за робітничими професіями на промислових підприємствах потреба склала 3822 людини, або 47,7% від загальної кількості вакансій. Із загальної кількості вакансій, заявлених від початку року, 56% – вакансії з оплатою праці вище прожиткового мінімуму.

Протягом січня – серпня 2012 р. послугами Дніпропетровської обласної служби зайнятості скористались майже 88,7 тис. громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, що на 1,6% менше, ніж у відповідному періоді торік [3].

Скорочення кількості незайнятих громадян спостерігалось у переважній більшості центрів зайнятості області (рис. 2).

Найбільше зростання кількості незайнятих громадян, що скористалися послугами служби зайнятості, відбулося у Солонянському РЦЗ – 120,3%, Бабушкінському РЦЗ м. Дніпропетровська – 110,1, Тернівському МЦЗ – 108,5, Дніпродзержинському МЦЗ та Магдалинівському РЦЗ – 106,7, Нікопольському МРЦЗ та Кіровському РЦЗ м. Дніпропетровська – 106,1, Верхньодніпровському РЦЗ – 105,8, Юр'ївському РЦЗ – 105,2%.

На ринку праці області спостерігається дисбаланс між попитом на робочу силу та її пропозицією. Станом на 1 вересня 2012 р. у середньому по Дніпропетровській області на 1 вакансію претенду-

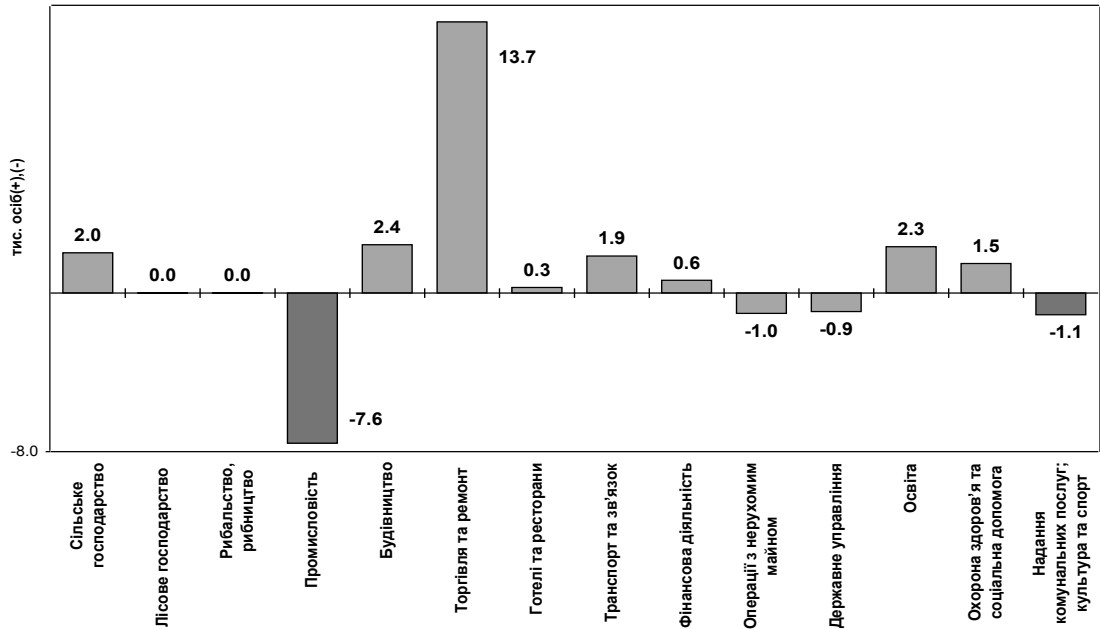


Рис. 1. Приріст (+) або зменшення (-) середньооблікової кількості штатних працівників у Дніпропетровській області за видами економічної діяльності (у липні 2012 р. у відношенні до липня 2011 р.) [1].

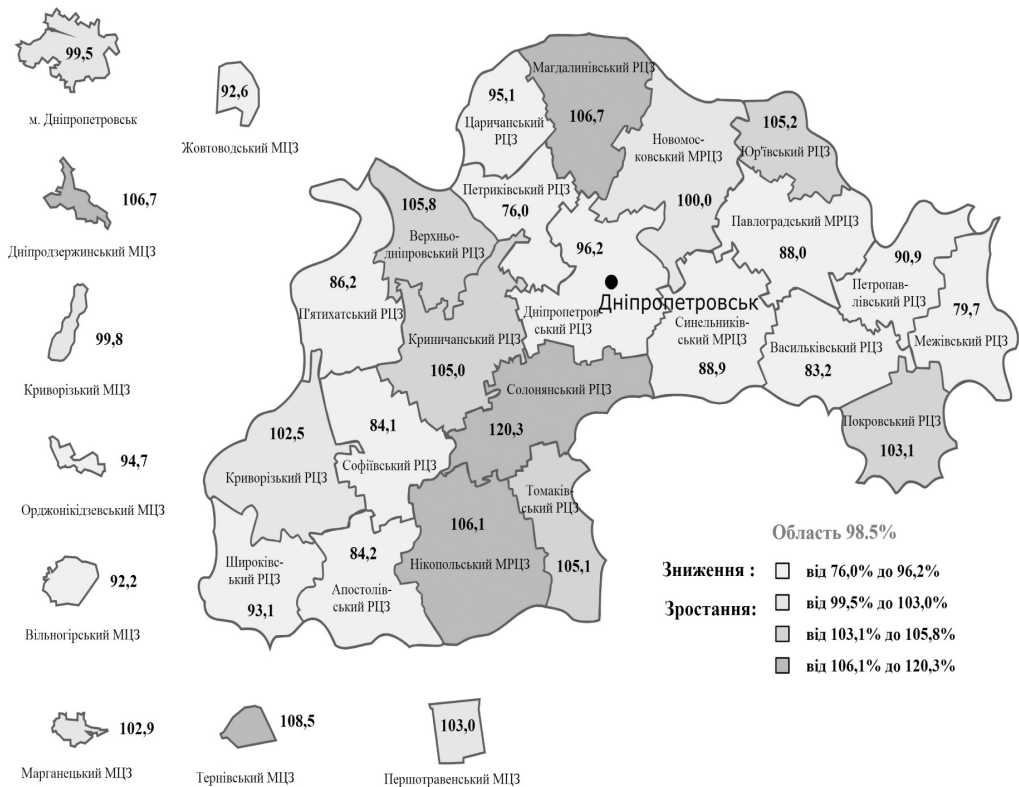


Рис. 2. Темпи зростання (зниження) кількості незайнятих громадян, які перебували на обліку в Дніпропетровській службі зайнятості у січні – серпні 2012 р. (у відсотках до січня – серпня 2011 р.)

вало 3 особи, що на рівні відповідного періоду торік. При цьому, якщо в місті Дніпропетровську на 1 вакансію претендувало 2 незайнятих громадянина, то у Петропавлівському РЦЗ – 39, Покровському РЦЗ – 15, Орджонікідзенському та Жов-

товодському МЦЗ, Петриківському, Царичанському, Криничанському РЦЗ – 11. Значною проблемою є невідповідність попиту на робочу силу та її пропозиції у професійно-кваліфікаційному розрізі (табл. 1).

Таблиця 1

Стан ринку праці в Дніпропетровській області у 2012 р.

| № з/п | Центри зайнятості у Дніпропетровській області | Співвідношення незайнятих громадян та вакансій, зареєстрованих у Дніпропетровській службі зайнятості, станом на 01.09.2012 | Рівень охоплення незайнятого населення активними заходами сприяння зайнятості у Дніпропетровській області протягом січня-серпня 2012 р., % | Середня тривалість пошуку роботи у січні – серпні 2012 р., дн |
|--|---|--|--|---|
| Міські та міськрайонні центри зайнятості (МЦЗ) | | | | |
| 1 | Дніпропетровський міський центр зайнятості | 2 | 64,7 | 57 |
| 2 | Дніпродзержинський міський центр зайнятості | 5 | 55,7 | 57 |
| 3 | Криворізький міський центр зайнятості | 2 | 56,3 | 48 |
| 4 | Марганецький міський центр зайнятості | 7 | 59,8 | 60 |
| 5 | Нікопольський міськрайонний центр зайнятості | 5 | 57,3 | 46 |
| 6 | Новомосковський міськрайонний центр зайнятості | 8 | 50,0 | 93 |
| 7 | Орджонікідзенський міський центр зайнятості | 11 | 63,7 | 46 |
| 8 | Павлоградський міськрайонний центр зайнятості | 1 | 63,3 | 49 |
| 9 | Жовтоводський міський центр зайнятості | 11 | 48,8 | 115 |
| 10 | Синельниківський міськрайонний центр зайнятості | 5 | 66,9 | 123 |
| 11 | Вільногірський міський центр зайнятості | 5 | 71,6 | 63 |
| 12 | Першотравенський міський центр зайнятості | 3 | 61,7 | 30 |
| 13 | Тернівський міський центр зайнятості | 3 | 66,9 | 42 |
| Районні центри зайнятості (РЦЗ) | | | | |
| 14 | Апостолівський районний центр зайнятості | 8 | 66,3 | 125 |
| 15 | Васильківський районний центр зайнятості | 5 | 93,0 | 132 |
| 16 | Верхньодніпровський районний центр зайнятості | 6 | 73,1 | 117 |
| 17 | Дніпропетровський районний центр зайнятості | 10 | 89,4 | 130 |

| № з/п | Центри зайнятості у Дніпропетровській області | Співвідношення незайнятих громадян та вакансій, зареєстрованих у Дніпропетровській службі зайнятості, станом на 01.09.2012 | Рівень охоплення незайнятого населення активними заходами сприяння зайнятості у Дніпропетровській області протягом січня-серпня 2012 р., % | Середня тривалість пошуку роботи у січні – серпні 2012 р., дн |
|-------|---|--|--|---|
| 18 | Криворізький районний центр зайнятості | 3 | 70,8 | 111 |
| 19 | Криничанський районний центр зайнятості | 11 | 66,6 | 149 |
| 20 | Магдалинівський районний центр зайнятості | 2 | 73,5 | 112 |
| 21 | Межівський районний центр зайнятості | 5 | 100,6 | 127 |
| 22 | Петриківський районний центр зайнятості | 11 | 84,3 | 129 |
| 23 | Петропавлівський районний центр зайнятості | 39 | 80,5 | 110 |
| 24 | Покровський районний центр зайнятості | 15 | 71,5 | 161 |
| 25 | П'ятихатський районний центр зайнятості | 6 | 120,2 | 90 |
| 26 | Солонянський районний центр зайнятості | 4 | 77,0 | 133 |
| 27 | Софіївський районний центр зайнятості | 5 | 80,2 | 74 |
| 28 | Томаківський районний центр зайнятості | 8 | 75,5 | 117 |
| 29 | Царичанський районний центр зайнятості | 11 | 64,7 | 146 |
| 30 | Широківський районний центр зайнятості | 6 | 70,0 | 112 |
| 31 | Юр'ївський районний центр зайнятості | 4 | 110,4 | 125 |

У січні – серпні 2012 р. у базі вакансій Дніпропетровської обласної служби зайнятості налічувалось майже 64,5 тис. вільних робочих місць, що на 0,3% більше, ніж торік, але слід зазначити, що кількість замовлених вакансій ще не досягла докризового рівня [1]. Разом з тим зменшилась кількість замовлених роботодавцями вакансій у Синельниковому, Тернівці а також у Васильківському, Верхньодніпровському, Межівському, Петриківському Бабушкінському, Жовтневому та Кіровському районах м. Дніпропетровська, м. Новомосковську, Марганеці, Жовтих Водах, Орджонікідзе, Солонянському, Софіївському, Томаківському та Царичанському районах [1]. Більше полови-

ни вакансій області зосереджено у м. Дніпропетровську, Кривому Розі та Дніпродзержинську. Серед вакансій, заявлених роботодавцями області, найбільша питома вага (42%) належить посадам за робітничими професіями. Переважним попитом на ринку праці користуються слюсарі, водії, електрогазозварники, продавці, електрослюсарі, електромонтери, охоронці, токарі, монтажники тощо. Понад 31% вакансій передбачені для працевлаштування службовців. При цьому найбільша потреба існує в медичних працівниках (лікарях, сестрах медичних, фельдшерах), фахівцях та інженерах. Із загальної кількості вакансій майже 27% – це вакансії для осіб, що займали місця, які не по-

требують спеціальної підготовки або для осіб без професії, зокрема, вакансії підсобних робітників, прибиральників, двірників тощо.

Негативним явищем на ринку праці області є збільшення довготривалого безробіття серед осіб, які перебували на обліку в службі зайнятості. Середня тривалість безробіття в області у 2012 р. склала 3 місяці. Найдовше безробітні перебувають на обліку в Криничанському, Царичанському та Солонянському районах (понад 4,5 місяця).

Аналіз професійної структури безробіття за січень – вересень поточного року показав, що ринок праці Дніпропетровській області – це ринок незадоволених пропозицій, який сформувався в результаті зменшення обсягів виробництва на більшості підприємств, територіальних диспропорцій і структурної невідповідності попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці.

У ході дослідження з'ясувалося, що дані офіційної статистики занижують реальну кількість безробітних. Сільські жителі через віддаленість проживання і істотні витрати на транспортні послуги, а також особи, звільнені за порушення трудової дисципліни, не реєструються в службах зайнятості. Рівень реєстраційного безробіття у Дніпропетровській області склав 2% у 2011 р. від кількості економічно активного населення. У результаті зростання конкуренції за робоче місце відзначено зростання напруженості на реєстраційному ринку праці області, яке характеризується числом незайнятих громадян, що перебувають на обліку, та осіб, які претендують на одну вакансію. При цьому в сільських муніципальних утвореннях в середньому на 1 вакансію припадає майже 9 чоловік, у містах – 5. Для сільського населення найбільшою мірою, характерне сезонне безробіття. На сільськогосподарських підприємствах потреба в робочій силі зростає у весняно-літній період, саме в цей час більша частина безробітних отримує можливість реально працювати.

Тому проблема отримання об'єктивної інформації щодо рівня безробіт-

тя стоїть не тільки перед Дніпропетровською областю, але і в цілому Україною. Не маючи точних даних, неможливо розробити і реалізувати ефективну програму щодо скороченню безробіття.

Ситуація, що склалася, свідчить про наявність серйозних обмежень мобільності трудових ресурсів в Україні, які негативно впливають на ринок праці. У цьому зв'язку в переліку актуальних заходів економічної політики особлива увага має приділятися забезпеченню географічної мобільності трудових ресурсів, тобто підвищенню ефективності використання робочої сили. Переміщення працівників з одного району в інший буде сприяти зниженню напруженості на ринках праці у депресивних містах та районних центрах, а також вирівнюванню рівнів заробітної плати і реальних доходів населення Дніпропетровської області.

Незмінним в арсеналі засобів здійснення політики на ринку праці залишається пакет активних та пасивних заходів регулювання. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою показує, що заходи активної політики зайнятості ефективні, якщо на них витрачається не менше половини всіх коштів, що виділяються на боротьбу з безробіттям.

На жаль, доводиться констатувати, що з усього пакету заходів в Україні домінує виплата допомоги з безробіття. Якщо врахувати, що значна частина коштів спрямовується на розвиток самої служби зайнятості, то така модель фінансування обумовлює швидше мультиплікацію безробіття, ніж ефективну політику зайнятості.

Активні заходи, так чи інакше, сприяють заповненню вакантних робочих місць і задовольняють попит на оплачувану зайнятість. Пасивна міра – виплата допомоги з безробіття – тому і називається пасивною, що жодного стосунку до сприяння зайнятості не має, а лише виконує функцію соціальної підтримки.

Інструментами активної політики зайнятості є створення нових робочих місць, сприяння малому і середньому бізнесу (самозайнятості), підготовка та перепід-

готівка кадрів, субсидована зайнятість, міграційна політика та громадські роботи. У Дніпропетровській області поширено такий інструмент державної політики зайнятості. Доказом цього твердження є те, що за сприянням Дніпропетровської обласної служби зайнятості у січні – серпні 2012 р. отримали роботу 35 146 осіб, у тому числі: молодь – 18 886 осіб; вивільнені працівники – 795 осіб; інваліди – 516 осіб; інші громадяни, для яких передбачені додаткові гарантії зайнятості – 3589 осіб.

Шляхом надання дотацій роботодавцям допомогу отримали 1212 осіб; за рахунок виплати допомоги з безробіття одноразово – 446 осіб. Проходили професійне навчання 9883 особи. Брала участь в оплачуваних громадських роботах 11987 осіб.

Проте державна активна політика зайнятості не повинна обмежуватись проведенням заходів щодо сприяння працевлаштуванню. На наш погляд, дійсно суттєвим важелем політики зайнятості є регулювання індивідуального та сукупного попиту на робочу силу.

Висновки. Стратегічні рішення у сфері державного регулювання зайнятості повинні мати комплексний характер і лежати в площині забезпечення зростання виробництва і створення нових робочих місць з одночасним розгортанням програми перенавчання та підвищення кваліфікації працівників. Що стосується вирішення проблеми безробіття, то вирішити її можна, на наш погляд, тільки за допомогою комплексної програми, яка могла б включити в себе:

1) підтримку малого та середнього бізнесу (скорочення податкового та адміністративного навантажень);

2) перепрофілювання та навчання громадян, які втратили роботу;

3) захист національного ринку праці;

4) підтримку трудової і підприємницької ініціативи громадян;

5) допомогу у працевлаштуванні громадян, які мають труднощі в пошуку роботи (інваліди, особи неповнолітні віком від 14 до 18 років; громадяни віком від 18 до 20 років з числа випускників, які шукають роботу вперше);

6) заохочення роботодавців, які зберігали діючі та створили нові робочі місця;

7) координацію діяльності державних органів, професійних спілок, інших представницьких органів працівників і роботодавців у розробці та реалізації заходів щодо забезпечення зайнятості населення;

8) міжнародне співробітництво у вирішенні проблем зайнятості населення.

Таким чином, комплексний підхід до системи зайнятості, заходів її регулювання і соціального захисту населення, на наш погляд, дозволить пом'якшити соціальну напруженість у сфері трудових відносин.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua>

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Федерація роботодавців України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.fru.org.ua>

4. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua>

В статье показана динамика и состояние процессов, происходящих в социально-трудовой сфере Днепропетровской области.

Ключевые слова: население, рынок труда, занятость населения, уровень оплаты труда, безработица.

The article shows the dynamics and status of the processes occurring in the social sphere of Dnipropetrovsk region.

Key words: population, labor market, employment, salary levels, unemployment.

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 332.01:330.341.1(477)

М.С. ПАШКЕВИЧ, кандидат економічних наук, доцент
Державного ВНЗ «Національний гірничий університет»

РЕГІОНАЛЬНЕ ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто проблему подолання диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій. Піднімається питання про вибір критеріїв та параметрів методичного інструментарію політики регіонального вирівнювання. Автором запропоновано інтегральний показник інноваційно-економічного розвитку регіонів, який відрізняється від існуючих складом показників. Здійснено порівняння рейтингу регіонів за інтегральними показниками сталого та інноваційно-економічного розвитку.

Ключові слова: регіональна економіка, регіональне вирівнювання, сталий розвиток, інноваційний розвиток.

Вступ. Проблема міжрегіонального вирівнювання в Україні стоїть надзвичайно гостро. Регіони України різняться за своїми географічними, історичними, економічними, екологічними, соціальними та іншими характеристиками, тому здійснювати державне регулювання регіонального розвитку в таких умовах надзвичайно складно. Адже за різними ознаками або сферами господарського комплексу можна утворити різні кластери регіонів, кожен з яких потребуватиме особливих механізмів, оптимальних тільки для умов певного кластеру. Таке різноманіття породжує загальну слабкість державного впливу на процес формування регіональної політики. У свою чергу, це зумовило нинішню концепцію підсилення ролі регіонів, їх автономності у прийнятті внутрішніх рішень, але й підвищення рівня відповідальності за стан та динаміку усіх соціально-економічних процесів [1]. На теперішній час, опинившись у ситуації ринкової конкуренції, регіони прагнуть нарощувати свій потенціал та конкурентоспроможність. Багато в чому стимулюванню активності областей сприяє механізм укладання спеціальних угод між регіональною та центральною владою [2].

Однак і у цьому процесі спостерігаються значні регіональні відмінності – різна активність регіонів у розробці та укладанні таких угод, різні вектори розвитку, проекти та, головне, різні необхідні обсяги державної фінансової підтримки.

Таким чином, навіть в умовах політики мінімального державного втручання у процесі регіонального розвитку необхідність міжрегіонального вирівнювання залишається нагальним завданням державної влади. Тому удосконалення теоретичних та методичних підходів до його вирішення є дуже актуальним науковим питанням.

Постановка завдання. Поряд з діючим на практиці інструментарієм регіонального вирівнювання [3–4], чималим науковим доробком у напрямі регулювання регіонального вирівнювання на принципах сталого розвитку таких зарубіжних вчених, як К. Маганда, О. Петіт [5], О. Бодін [6], Р. Дюрант [7] і таких вітчизняних науковців, як В. Геєць [8], Б. Данилишин [9], З. Варналій [10] та ін., на нашу думку, є низка дискусійних питань, які потребують додаткових досліджень. Сучасні підходи до подолання територіальних відмінностей переважно спрямовані на економічну та соціальну сферу, тоді як

Україна приєдналася до загальносвітових концепцій сталого та інноваційного розвитку. Ці концепції передбачають дещо ширше коло аспектів, за якими доцільно регулювати територіальні диспропорції. Зокрема, сталий розвиток передбачає дотримання екологічних стандартів господарювання. Між тим теоретичне підґрунтя для визнання регіону депресивним не містить екологічної складової. Тобто сучасні індустріальні зони екологічного лиха не входять до переліку депресивних та вважаються такими, що значно випереджають так звані «зелені» регіони. У свою чергу, інноваційний розвиток передбачає прискіпливу увагу до відмінностей у науковому потенціалі та передумовах для комерціалізації наукових досліджень. Таким чином, існуючі підходи до оцінки регіональних відмінностей можна вважати застарілими.

Разом з цим для оновлення наукової бази визначення територіальних диспропорцій не вирішене питання вибору: за якою концепцією здійснювати оцінку стану територій – сталого або інноваційного розвитку? Від цього вибору залежатиме політика розподілу фінансових коштів під час забезпечення зростання відсталих регіонів. На практиці залежно від обраної концепції ранжування регіонів може виявитися кардинально протилежним, що пов'язано з різними наборами показників та їх характеристик, за якими оцінюється інноваційний та сталий тип розвитку.

Таким чином, на підставі зазначеного можна сформулювати такі завдання дослідження. Обґрунтувати показник для оцінки інноваційно-економічного розвитку регіонів та склад його первинних індикаторів. Здійснити ранжування регіонів України згідно з обґрунтованим показником та порівняти отримані результати з існуючим рейтингом регіонів за рівнем сталого розвитку.

Результати дослідження. Основою регіонального сталого розвитку є ефективність функціонування регіональної економіки, тобто здійснення продуктивних витрат, у т. ч. за рахунок державних коштів та отримання максимального при-

бутку на кожну вкладену грошову одиницю. На основі даних Державного комітету статистики та Державної казначейської служби можна розрахувати, що з 2007 р. по 2011 р. надходження від продажу нематеріальних активів у Держбюджет України склали 274 тис. грн, тоді як витрати з нього на науково-дослідну діяльність – 11,627 млрд грн. Збори за послуги, пов'язані з охороною прав на інтелектуальну власність по відношенню до фінансування наукових досліджень державними коштами в середньому становлять 0,002 грн/грн за вказаний період, а по відношенню до обсягів виконаних наукових робіт – 0,0006 грн/грн. На основі наведених даних можна констатувати низьку активність представників наукових установ у створенні об'єктів інтелектуальної власності, патентуванні винаходів, а також відсутність дійових механізмів комерціалізації наукових розробок. Внаслідок цього державні кошти на інноваційний розвиток регіонів України, на нашу думку, витрачаються недостатньо ефективно.

З метою обґрунтування положень регіональної економічної політики необхідно зіставити результати оцінки рівня сталого розвитку регіонів України та результати оцінки їх інноваційного розвитку. Щодо оцінки рівня сталого розвитку регіонів вважаємо за доцільне ґрунтуватися на результатах [11, с. 111].

Для оцінки відмінностей у інноваційному розвитку регіонів України запропоновано використовувати такі показники ефективності. Рентабельність дослідної діяльності наукових установ – як відношення обсягу виконаних наукових робіт у вартісному виразі до понесених витрат на їх виконання з різних джерел фінансування. Рентабельність інноваційної діяльності підприємств – як відношення виручки від реалізованої інноваційної продукції до витрат на її виробництво. Продуктивність праці працівників наукових установ та працівників інноваційного сектора підприємств, що виготовляли та реалізовували інноваційну продукцію.

Сформуємо вибірку регіонів за таким принципом. З групи регіонів, що ма-

ють високий рівень сталого розвитку згідно з [11] оберемо Харківську та Львівську області, які посідають перші місця у групі, а також Донецьку та Дніпропетровську, які посідають останні місця у групі. Із сукупності регіонів, що мають середній рівень сталого розвитку, аналогічним чином оберемо Полтавську, а також Волинську з Хмельницькою області. З групи регіонів, що мають низький рівень сталого розвитку – Чернігівську з Луганською, а також Житомирську області.

Як видно з табл. 1, серед обраних регіонів найвищий рівень рентабельності інноваційної діяльності підприємств має Полтавська область – 34 грн реалізованої інноваційної продукції припадає на 1 грн витрат; найнижчий – Хмельницька область – 0,4 грн/грн. Це пов'язано з тим, що Полтавський регіон посідає друге місце після Луганської області серед регіонів наведеної вибірки за обсягами реалізованої інноваційної продукції на рівні 5260,8 млн грн при найменших середніх витратах на інноваційну діяльність на рівні 144 млн грн. Для порівняння: витрати на інноваційну діяльність підприємств Донецької області з 2007 по 2011 рр. у середньому щорічно складали 1871,1 млн грн.

За найменшої середньої кількості інноваторів (103 особи), зайнятих інноваційною діяльністю на підприємствах, у підсумку на 1 інноватора Хмель-

ницької області припадає в середньому 6,4 млн грн на рік реалізованої інноваційної продукції. Наприклад, чисельність інноваторів Харківської області складає 15,1 тис. осіб, що у 146,6 разів більше. Однак витрати на інноваційну діяльність підприємств у Харківській області на 29,3% менше за Хмельницьку. У підсумку Харківська область має найнижчий середній рівень витрат на інноваційну діяльність у розрахунку на 1 інноватора у 31,3 тис. грн на рік.

Середня ефективність виконання наукових досліджень за обраними для аналізу регіонами з 2007 по 2011 рр. загалом демонструє загальнодержавну тенденцію великих витрат та малих доходів. Найбільше її відхилення від середнього по Україні зафіксовано по Донецькій області (31%), найменше – по Чернігівській області (7,76%).

У 90 та 85 разів обсяги реалізованої інноваційної продукції в середньому більші за обсяги виконаних наукових робіт відповідно у Волинській та Полтавській областях (рис. 1). У Харківській області це співвідношення складає 1,45 раза. Таке явище спостерігається внаслідок того, що у Волинській області протягом 2007 та 2008 рр. була найвища серед регіонів частка реалізованої інноваційної продукції у промисловій продукції – відповідно 37 та 24,7%. Високий рівень цього показника

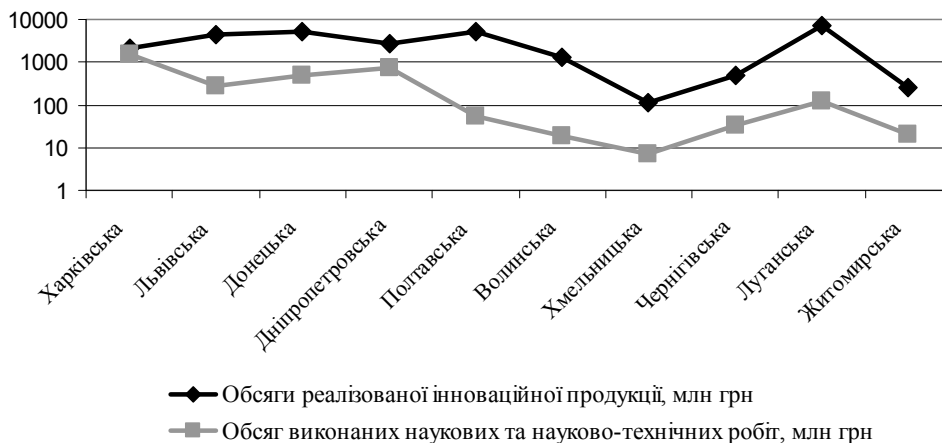


Рис. 1. Співвідношення середнього обсягу реалізованої інноваційної продукції та виконаних наукових робіт, млн грн (авторська розробка)

Таблиця 1

Оцінка регіональних відмінностей у інноваційно-економічному розвитку областей України
(авторська розробка на основі даних Державного комітету статистики та Державної казначейської служби)

| № з/п | Показник | Середні значення показників за регіонами за період 2007–2011 рр. | | | | | | | | | | |
|-------|--|--|-------------------|------------------|--------------------------|--------------------|-------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-----------------|
| | | Харківська область | Львівська область | Донецька область | Дніпропетровська область | Полтавська область | Волинська область | Хмельницька область | Чернівецька область | Луганська область | Житомирська область | Регіони України |
| 1 | Реалізована інноваційна продукція до витрат на інноваційну діяльність, грн / грн | 5,77 | 19,62 | 3,87 | 2,63 | 33,98 | 7,86 | 0,39 | 12,42 | 22,66 | 3,53 | 4,36 |
| 2 | Бюджетні кошти у витратах на інноваційну діяльність підприємств, % | 6,76 | 4,72 | 0,45 | 7,29 | 0,00 | 0,00 | 0,46 | 13,61 | 0,00 | 4,91 | 1,57 |
| 3 | Витрати на інноваційну діяльність на 1 інноватора підприємств, тис. грн / рік | 31,30 | 52,17 | 280,59 | 105,89 | 146,44 | 737,70 | 6461 | 207,95 | 232,26 | 602,13 | 116,81 |
| 4 | Наукові роботи: до загальних витрат на їх виконання, грн / грн | 1,11 | 1,02 | 1,35 | 1,00 | 1,04 | 1,03 | 1,02 | 0,95 | 1,04 | 1,10 | 1,03 |
| 5 | до бюджетних коштів, грн / грн | 3,36 | 1,76 | 3,37 | 3,41 | 2,73 | 2,35 | 1,78 | 1,56 | 5,66 | 3,35 | 2,37 |
| 6 | Бюджетні кошти у витратах на виконання наукових робіт, % | 33,14 | 58,24 | 39,44 | 31,06 | 38,43 | 45,39 | 61,70 | 62,39 | 18,69 | 37,88 | 43,87 |
| 7 | Витрати на виконання наукових робіт на 1 працівника наукових установ, тис грн / рік | 65,77 | 48,41 | 56,93 | 68,10 | 45,87 | 55,85 | 57,49 | 46,40 | 58,13 | 47,48 | 58,30 |
| 8 | Реалізована інноваційна продукція до виконаних наукових робіт, разів | 1,45 | 16,28 | 11,70 | 3,87 | 85,67 | 90,06 | 14,85 | 14,91 | 65,69 | 12,18 | 5,53 |
| 9 | Витрати на інноваційну діяльність підприємств до витрат на виконання наукових робіт, грн/грн | 0,33 | 0,79 | 5,55 | 1,43 | 2,74 | 11,92 | 89,51 | 4,41 | 7,48 | 9,16 | 1,33 |

спостерігався у Волинській області також у 2000, 2001 та 2006 рр., що засвідчує системність такої тенденції та наявність у регіоні умов, які за певних обставин сприяють його інноваційному розвитку. Водночас Волинська область посідає передостаннє місце за середніми обсягами виконаних наукових робіт – 18,6 млн грн. У Полтавській області вказаний розрив виник внаслідок того, що при другому місці серед 10 областей вибірки за середніми обсягами реалізованої інноваційної продукції, вона посідає 7-ме місце за обсягами виконаних наукових робіт.

Про кардинально різні основи регіонального інноваційного розвитку свідчать відношення витрат на інноваційну діяльність та наукові дослідження Харківської та Хмельницької області (рис. 2). У Харківській області на 1 грн витрат на наукові дослідження припадає 0,33 грн витрат на інноваційну діяльність підприємств. Це говорить про те, що у політиці розвитку цього регіону основним пріоритетом є процес створення об'єктів інтелектуальної власності. Тоді як у Хмельницькій області пріоритетом регіональної політики інноваційного розвитку є процес впровадження інновацій, про що свідчить аналогічний показник на рівні 89,5 грн/грн.

Аналіз вибірки регіонів (табл. 1) демонструє, що у політиці розподілу бюджетних коштів превалює першочергове фінансування напряму наукових досліджень і майже відсутнє фінансування інноваційної діяльності підприємств. При цьому певні показники у розрізі регіонів вказують на те, що державні кошти не завжди витрачаються ефективно.

Наприклад, разом з тим, що у Хмельницькій області найбільш економічно ефективно здійснюються процеси реалізації інноваційної продукції, ніж наукових досліджень, цей регіон має найбільшу частку бюджетних коштів у 61,7% серед інших статей фінансових ресурсів, що спрямовуються на проведення наукових досліджень. Навпаки, Луганська область, у якій наукові роботи здійснюються найбільш економічно ефективно на рівні 5,66 грн виконаних досліджень на 1 грн витрачених бюджетних коштів, має найменшу частку фінансових ресурсів Державного бюджету на рівні 18,6% у структурі фінансування наукових робіт. Регіональна політика розвитку інноваційного типу має бути спрямована на згладжування зазначених диспропорцій.

Таким чином, узагальнений показник інноваційно-економічного розвитку регіонів, за яким можна оцінити регіо-

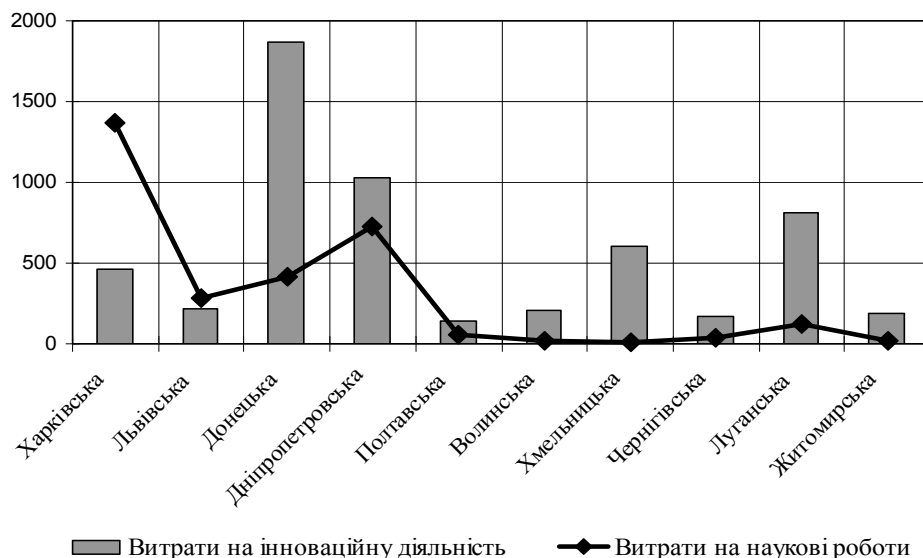


Рис. 2. Співвідношення середніх витрат на інноваційну діяльність та наукові роботи за регіонами, млн грн (авторська розробка)

нальні відмінності та віднести регіон до ресурсного або інноваційного типу розвитку, доцільно розраховувати як інтегральний індекс суми вищенаведених показників ефективності регіонального інноваційно-економічного розвитку. Для уникнення проблеми, пов'язаної з тим, що кожен з перелічених показників має свою розмірність та порядок цифр числового значення, а також з метою приведення цих показників до нормованого вигляду у діапазоні від 0 до 1, було використано формули, наведені у [11, с. 17–18]. Порівняння результатів рейтингування вибірки регіонів за показниками сталого та інноваційно-економічного розвитку наведено у табл. 2.

здійснюється оцінка регіонів, було доведено шляхом зіставлення рейтингу регіонів за існуючим показником сталого розвитку та запропонованим показником інноваційно-економічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Europe 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження оцінки між-

Таблиця 2

Рейтинг вибірки регіонів України за показниками сталого та інноваційно-економічного розвитку

| Регіон | Показник сталого розвитку (згідно з [11, с. 108]) | | Показник інноваційно-економічного розвитку (авторська розробка) | |
|-------------------|--|--------------------|--|--------------------|
| | Рейтингове місце у вибірці | Значення показника | Рейтингове місце у вибірці | Значення показника |
| Харківський | 1 | 0,825 | 2 | 8,96 |
| Львівський | 2 | 0,808 | 6 | 8,27 |
| Донецький | 3 | 0,793 | 4 | 8,45 |
| Дніпропетровський | 4 | 0,792 | 3 | 8,92 |
| Полтавський | 5 | 0,775 | 7 | 8,03 |
| Волинський | 6 | 0,756 | 8 | 8,02 |
| Хмельницький | 7 | 0,753 | 1 | 9,00 |
| Чернігівський | 8 | 0,738 | 9 | 7,53 |
| Луганський | 9 | 0,729 | 5 | 8,32 |
| Житомирський | 10 | 0,683 | 10 | 7,29 |

Висновки. На підставі проведених досліджень можна сформулювати такі висновки. Для оцінки міжрегіональних відмінностей та регулювання регіонального вирівнювання доцільним є використання показника інноваційно-економічного розвитку регіонів, який складається з індикаторів рентабельності наукової діяльності, інноваційної діяльності, продуктивності праці працівників наукових установ та інноваторів підприємств. Той факт, що положення політики регіонального вирівнювання та впроваджені механізми залежать від того, з платформи якої концепції, інноваційного або сталого розвитку,

регіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» № 476 від 20.05.2009 // [Електронний ресурс] URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=476-2009-%EF>

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання» № 208-р від 01.04.2004 // [Електронний ресурс] URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=476-2009-%EF>

5. Maganda C. Environmental and natural resources governance: Rethinking public-private relationships / C. Maganda, O. Petit // *Regions & Cohesion*. – Vol. 1, Issue 3, Winter 2011. – 1–6 p.

6. Bodin O. The role of social networks in natural resource governance: What relational patterns make a difference? / O. Bodin, B. Crona // *Global Environmental Change*. – 2009. – 19 (3), 366–374 p.

7. Durant R. Toward a new governance paradigm for environmental and natural resources management in the 21st century? / C. Young-Pyoung, K. Byungseob, L. Seongjong // *Administration & Society*. – 2004. – 35 (6), 643–682 p.

8. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг.

ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

9. Данилишин Б. Ефект декаплінгу як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля / Б. Данилишин, О. Веклич // *Вісник НАН України*. – 2008. – № 5. – С. 12–18.

10. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З.С. Варналя. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.

11. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: моногр. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. – 368 с.

В статье рассмотрена проблема преодоления диспропорций в социально-экономическом развитии территорий. Поднимается вопрос о выборе критериев и параметров методического инструментария политики регионального выравнивания. Автором предложен интегральный показатель инновационно-экономического развития регионов, который отличается от существующих по составу показателей. Осуществлено сравнение рейтинга регионов по интегральным показателям устойчивого и инновационно-экономического развития.

Ключевые слова: *региональная экономика, региональное выравнивание, устойчивое развитие, инновационное развитие.*

The paper considers the problem of overcoming disparities in regional social and economic development. The actual topic of criteria and parameters selection for methodological tools of regional cohesion policy, which differs in sustainable and innovative development, is raised. The author offers an integral indicator of innovation and economic regional development, which differs from the existing due to structural parameters. A comparative ranking of regions by the integral indicators of sustainable and innovative economic development is performed.

Key words: *regional economics, regional cohesion, sustainable development, innovation development.*

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 332.01.009.12(477)

В.Я. ШВЕЦЬ, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Державного ВНЗ «Національний гірничий університет»

М.І. ІВАНОВА, кандидат економічних наук, доцент
Державного ВНЗ «Національний гірничий університет»

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Конкурентоспроможність регіонів є складовою загальної конкурентоспроможності країни. Удосконалення методики оцінювання конкурентоспроможності полегшує процедуру порівняння регіонів, пошуку «вузьких місць» та формування стратегії підвищення конкурентного статусу усієї держави. При формуванні заходів щодо підвищення конкурентоспроможності необхідно враховувати результати кластерного аналізу, фактори та умови ефективного управління конкурентоспроможністю, використовуючи при цьому сучасні методи оцінки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, країна, регіон, кластери, рівень життя, ефективність використання ресурсів, інвестиційна активність і привабливість.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації економіки рівень конкурентоспроможності країни є інструментом, за допомогою якого існує можливість об'єктивного оцінювання відносно сильних та слабких сторін національної економіки порівняно з іншими країнами. Результати також допомагають провести аналіз пріоритетного впровадження тих чи інших реформ та виявити приклади успішного досвіду та практики. Проводячи детальний аналіз результатів, державні органи і дослідні центри можуть окреслити ті сфери розвитку економічного життя країни, що потребують покращання, а також визначити приклади впровадження успішного досвіду в певних сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних та закордонних науковців О. Амоші, В. Александрової, Ю. Бажала, О. Болховітінової, З. Борисенко, В. Гейця, А. Даниленка, Б. Кваснюка, С. Кіреєва, В. Андреева, Л. Ушвицького, Д. Сепик, Л. Шеховцева, Ю. Брунецкене обґрунтовано, що саме в межах розв'язання проблеми конкуренто-

спроможності регіонів в умовах глобалізації вирішується проблема сталого розвитку України. Однак подальшого уточнення потребують саме методи оцінки конкурентоспроможності регіонів.

Мета роботи полягає у дослідженні теоретичних засад формування конкурентоспроможності регіонів та наведенні практичних рекомендацій щодо оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів як основної складової конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність країни необхідно розглядати не відокремлено, а в системі взаємозалежних понять «країна – регіон – підприємство – продукція» [2, с. 116] (рис. 1).

Конкурентоспроможність регіону як основна складова конкурентоспроможності країни розглядається як економічна категорія, що характеризує здатність території забезпечувати високий рівень життя населення й доходу власникам капіталу, а також ефективно використовувати наявний у регіоні економічний потенціал при виробництві товарів і послуг.

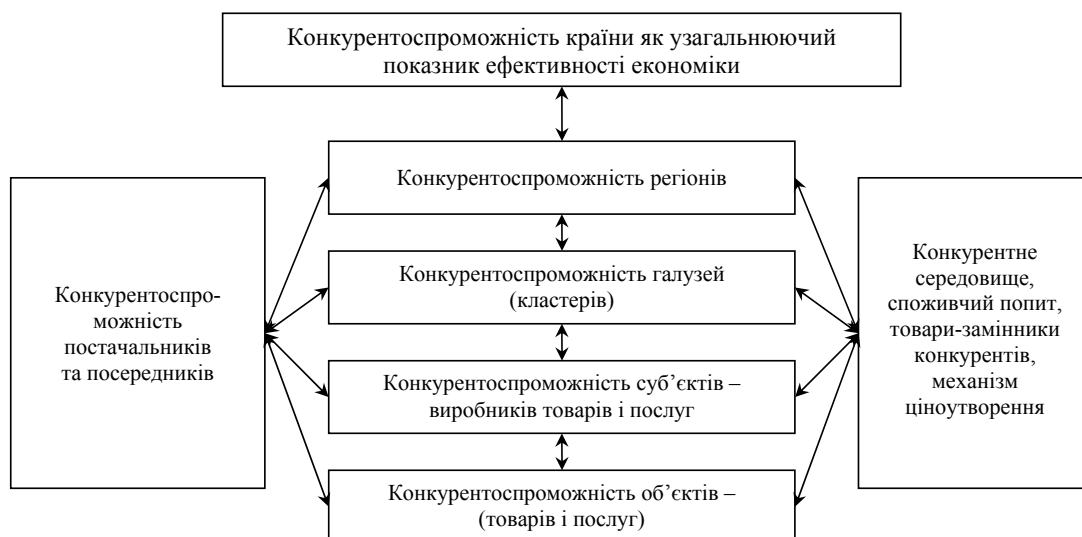


Рис. 1. Формування конкурентоспроможності країни

На наш погляд, доцільно виділяти три складові конкурентоспроможності регіону: високий життєвий рівень населення (конкурентоспроможність на ринку праці), ефективність функціонування господарського механізму регіону (конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг) і його інвестиційна привабливість (конкурентоспроможність на ринку капіталу) [5] (рис. 2).

Наявність чи виявлення потенційно можливих конкурентоспроможних кластерів у певному регіоні та ефективне управління ними є основними напрямками забезпечення конкурентоспроможності регіону. При цьому необхідно сис-

тематизувати основні принципи формування кластерів, що включають принципи ресурсної забезпеченості, організаційні принципи, системні принципи, стратегічні принципи й принципи, що забезпечують державно-приватне партнерство, що дозволяє розробити концепцію й схему співробітництва елементів кластера, сформувані між ними стійкі відносини, забезпечити фінансування й залучення інвестицій (рис. 3).

Основні фактори конкурентоспроможності регіону наведено на рис. 4. Так, ефективність використання факторів конкурентоспроможності регіонів залежить від наявності й рівня взаємодії регіональ-

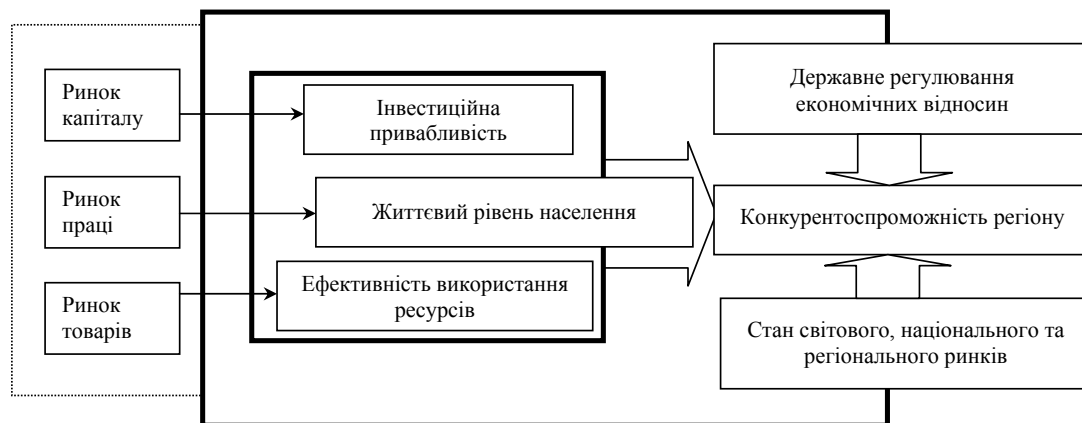


Рис. 2. Складові конкурентоспроможності регіону



Рис. 3. Класифікація принципів формування кластерів



Рис. 4. Фактори конкурентоспроможності регіону

них інститутів, що сприяють підвищенню темпів економічного розвитку.

Своєчасна та об'єктивна оцінка конкурентоспроможності регіонів необхідна для виявлення слабких та сильних сторін діяльності держави, формування позитивного іміджу та найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів, які зводяться до життєзабезпечення, залучення інвестицій, збереження й розвитку виробничих потужностей, використання інформаційних технологій, підвищення рівня кваліфікації робочої сили, удосконалення законодавчої бази тощо.

Формування умов конкурентного розвитку регіону та країни в цілому – один з основних регіональних і національних пріоритетів будь-якої країни, найважливіша функція державного регулювання економіки. Найважливіші умови, що забезпечують ефективність управління конкурентоспроможністю регіонів, наведено у табл. 1.

Сучасні вчені-економісти застосовують різні підходи до оцінювання конкурентоспроможності. Загальну характеристику основних методів наведено у табл. 2 [1, с. 52].

Таблиця 1

Умови ефективного управління конкурентоспроможністю регіонів

| Рівень впливу | Напрямок | Завдання |
|---------------|---|---|
| Національний | Загальна економічна політика держави | Перехід від малоефективного вирівнювання економічного розвитку регіонів до створення умов, що стимулюють суб'єктів господарювання до мобілізації доступних ресурсів для підвищення конкурентоспроможності |
| Регіональний | Визначення потенційно можливих кластерів | Забезпечення ефективного співробітництва між політичною, законодавчою, економічною, соціальною, екологічною та культурною системами й стратегіями розвитку |
| Підприємства | Модель просторової організації регіональної соціально-економічної системи | Забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, розташованих на території регіону |

Таблиця 2

Класифікація методик оцінки конкурентоспроможності регіону

| Укрупнене групування методик | Детальні методики оцінки конкурентоспроможності | |
|--|--|---|
| | Умови застосування | Індекс конкурентоспроможності |
| Оцінка загальної конкурентоспроможності країни або регіону | | |
| 1. Оцінка конкурентоспроможності міжнародного рівня | Показники конкурентоспроможності Світового банку | – Індекси зростання підприємництва й світової конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму; – Всесвітній індекс конкурентоспроможності IMD |
| 2. Оцінка конкурентоспроможності на рівні країни або регіону | Показники конкурентоспроможності Великобританії | – Європейський індекс конкурентоспроможності; – Індекс конкурентоспроможності Великобританії |
| Оцінка часткової конкурентоспроможності країни або регіону | | |
| 3. Оцінка конкурентоспроможності секторів економіки | Модель «національного діаманта» М. Портера | – Всесвітній індекс досяжності капіталу Інституту Milken; – Показник європейської конвергенції банку Дека; – Науковий, технологічний і промисловий рейтинг EPVO |
| 4. Оцінка за показниками конкурентоспроможності | Показники, що характеризують цінову й нецінову конкуренцію | – Індекс привабливості регіонів Price Water House Coopers; – Індекс розвитку економіки, обґрунтованої знаннями; |

| Укрупнене групування методик | Детальні методики оцінки конкурентоспроможності | |
|---|--|--|
| | Умови застосування | Індекс конкурентоспроможності |
| 5. Оцінка впливу економічної політики на конкурентоспроможність | Дослідження економічних свобод країн Freedom House | – Індекс економічної свободи «Heritage Foundation»; – Індекс всесвітньої економічної свободи Інституту Fraser; – Прозорий міжнародний індекс сприйняття корупції |

Достатню наочність має методика оцінки конкурентоспроможності регіону, яка базується на розрахунках групових індексів конкурентоспроможності підприємств базових галузей, розташованих на території регіону, з урахуванням якісних і економічних параметрів, а також узагальнюючих показників конкурентоспроможності продукції, підприємств і регіону в цілому. Методика включає дві групи критеріїв оцінки конкурентоспроможності: умови для виникнення й розвитку бізнесу (для господарюючих суб'єктів – юридичних осіб) і умови життя в регіоні (для індивідів – фізичних осіб). Алгоритм оцінки й аналізу конкурентоспроможності регіо-

ну із застосуванням цієї методики наведено на рис. 5.

По-перше, оцінка конкурентоспроможності регіонів повинна базуватися на системі різнопланових показників, що всебічно відображають конкурентні переваги регіону, поєднаних у загальний підсумковий індекс конкурентоспроможності шляхом ранжування й експертних оцінок. Другим етапом є виділення ключових показників конкурентоспроможності (якості й ціни продукції, інвестиційної привабливості й рівня життя населення), їх об'єднання за характером впливу на конкурентоспроможність і розрахунок комплексного індексу. Останнім кроком

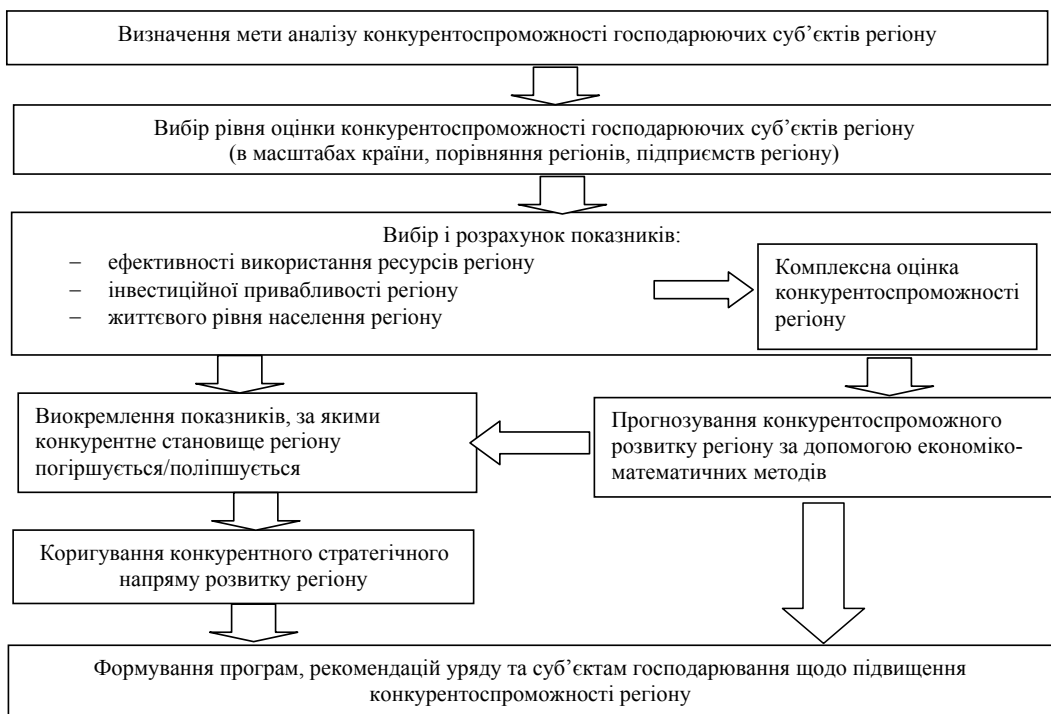


Рис. 5. Алгоритм оцінки й аналізу конкурентоспроможності регіону

є виявлення характерних позицій регіонів залежно від їх положення в матрицях оцінки за характерними для конкурентоспроможності показниками.

Інтегральний рівень конкурентоспроможності регіону є відносним показником, що не залежить від розмірів території або кількості населення регіону та розраховується за формулою середньої геометричної [3, с. 68; 5]:

$$Kp_i = \sqrt[3]{Kin_i \times Kpж_i \times Kpе_i}, \quad (1)$$

де Kp_i – інтегральний рівень конкурентоспроможності регіону;

Kin_i – індекс інвестиційної привабливості;

$Kpж_i$ – індекс рівня життя населення;

$Kpе_i$ – індекс ефективності використання ресурсів.

Запропонована методика комплексної оцінки конкурентоспроможності регіону заснована на методі позиціонування в координатах складових конкурентоспроможності регіону, яка дозволяє без об'єднання різнопланових показників в один комплексний зіставити позиції регіонів і оцінити їх конкурентні переваги [5] (табл. 3). При цьому кожен з параметрів конкурентоспроможності може набути одного з двох станів – зростання (1) чи скорочення або збереження минулого рівня (0).

Графічне зображення запропонованої методики оцінки конкурентоспроможності регіону наведено на рис. 6.

Всесвітній економічний форум пропонує використання індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК), який був розроблений для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Складники конкурентоспроможності, згруповані у 12 складових: державні та приватні організації, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку праці, рівень розвитку інституцій фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, масштаби ринку, рівень розвитку бізнесових структур та впровадження інноваційних технологій.

У 2011 р. ІГК Дніпропетровської області майже збігався з ІГК України (рис. 7), при цьому спостерігається перехід з факторно-орієнтованої стадії до стадії, орієнтованої на ефективність. Дніпропетровська область має ряд конкурентних переваг порівняно з іншими областями. За першим субіндексом конкурентоспроможності «базові вимоги» Дніпропетровська область посідає четверте місце у регіональному рейтингу. З інших двох субіндексів «фактори підвищення ефективності» та «фактори інновацій та розвитку бізнесу», відповідно, вона посідає другу позицію [4, с. 151–152].

Планування соціально-економічного розвитку регіону щодо підвищення його конкурентоспроможності має базувати-

Таблиця 3

Інтегральна оцінка параметрів конкурентоспроможності регіону

| Номер ситуації | Параметри конкурентоспроможності регіону | | | Характеристика конкурентоспроможності регіону |
|----------------|--|------------------------------------|---|---|
| | Рівень життя | Ефективність використання ресурсів | Інвестиційна активність і привабливість | |
| 1 | 0 | 0 | 0 | Криза |
| 2 | 0 | 0 | 1 | Потенційні території |
| 3 | 0 | 1 | 0 | Експлуатовані території |
| 4 | 0 | 1 | 1 | Незбалансований ефективний розвиток |
| 5 | 1 | 0 | 0 | Життя за рахунок інших |
| 6 | 1 | 0 | 1 | Життя й розвиток за рахунок інших |
| 7 | 1 | 1 | 0 | Зупинений розвиток, або турбота про сьогоднішній день |
| 8 | 1 | 1 | 1 | Високоєфективний збалансований розвиток |

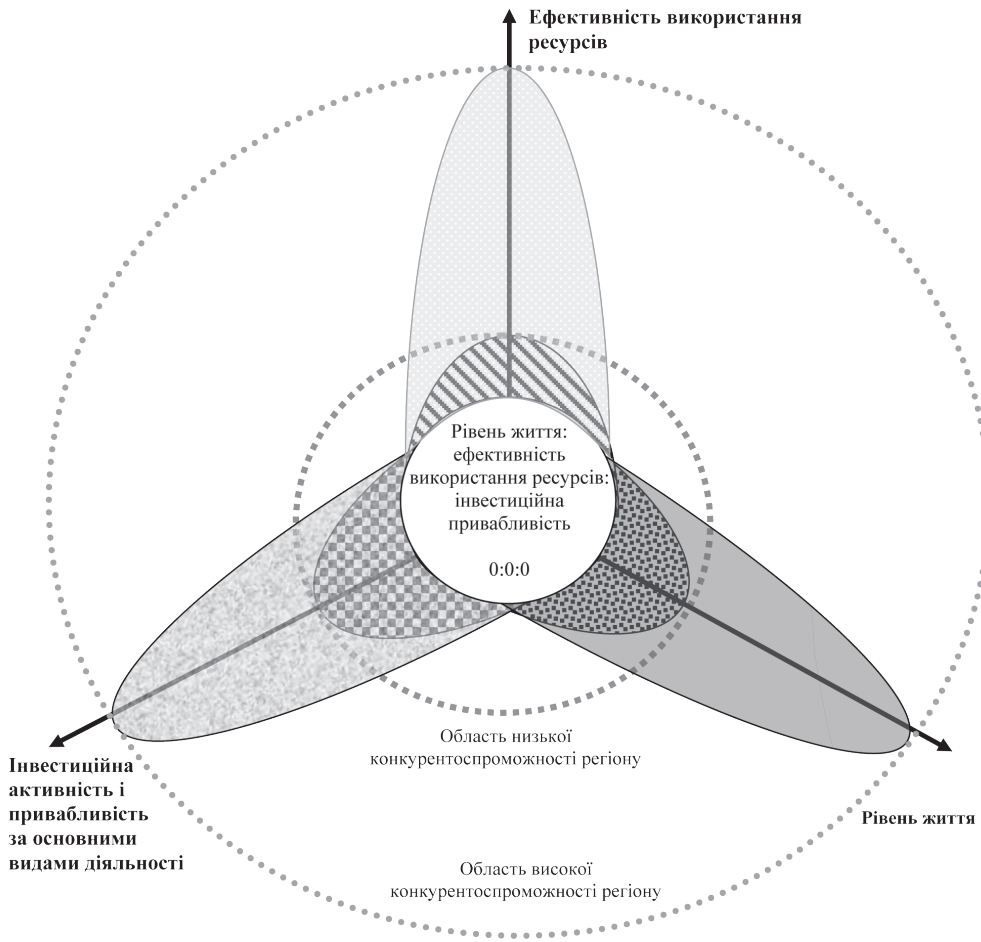


Рис. 6. Графічний метод оцінки конкурентоспроможності регіону



Рис. 7. Індекс глобальної конкурентоспроможності Дніпропетровської області порівняно з Україною

ся на синтезі сценарного і програмно-цільового підходів. Цей підхід складається із сукупності організаційних структур, форм і економічних методів регулювання й координації процесів, що забезпечують підвищення продуктивності регіону, активізацію інноваційної діяльності й технологічної спеціалізації та підвищення його інвестиційної привабливості.

Висновки й перспективи подальшого розвитку. Підбиваючи підсумки, відмітимо, що оцінка конкурентоспроможності регіону дозволяє виявити «вузькі місця» та прийняти рішення, спрямовані на підвищення рейтингу держави, збільшити її інвестиційну та інноваційну привабливість, зорієнтувати економіку на експорт та поширити інтеграційні процеси.

Список використаної літератури

1. Брунетскене Ю. Проблемы оценки конкурентоспособности регионов / Ю. Брунетскене, Ж. Симанавичене, М. Дапкус // *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. – 2008. – № 4(13). – С. 48–59.

2. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2005. – № 1 (45). – С. 113–119.

3. Горисов С.П. Методические подходы к определению уровня конкурентоспособности региона с использованием частных показателей и матриц попарных сравнений / С.П. Горисов // *Вестник ВГУ, Серия Экономика и управление*. – 2004. – № 2. – С. 65–73.

4. Иванова М.І. Технологічні інновації як складова конкурентоспроможності / М.І. Иванова // *Інновації та трансфер технологій: від ідеї до прибутку: II міжн. наук.-практ. конф., 2011 р.: тези допов.* – Дніпропетровськ, 2011. – С. 151–152.

5. Ушвицкий Л. И. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние / Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина // *Сборник научных трудов СевКавГТУ*. – 2005. – № 1. – (Серия «Экономика»). – Режим доступа: <http://www.ncstu.ru>

Конкурентоспособность регионов является составляющей общей конкурентоспособности страны. Совершенствование методики оценки конкурентоспособности облегчает процедуру сравнения регионов, поиска «узких мест» и формирования стратегии повышения конкурентного статуса всего государства. При формировании мероприятий по повышению конкурентоспособности необходимо учитывать результаты кластерного анализа, факторы и условия эффективного управления конкурентоспособностью, используя при этом современные методы оценки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, страна, регион, кластеры, уровень жизни, эффективность использования ресурсов, инвестиционная активность и привлекательность.

A competitiveness of regions is the constituent of general competitiveness of country. The improvement of methodology of evaluation of competitiveness facilitates procedure of comparison of regions search of «bottlenecks» and forming of strategy of increase of competition status of all state. At forming of measures in relation to the increase of competitiveness it is necessary to take into account the results of cluster analysis factors and terms of effective management competitiveness, using the modern methods of estimation here.

Key words: competitiveness, country, region, clusters, standard of living, efficiency of the use of resources, investment activity and attractiveness.

Надійшло до редакції 1.10.2012.

ФІНАНСИ

УДК 336.13:136.153.2

Г.А. КРАМАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

О.Е. ЧОРНАЯ, кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник
Института экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИСКАЛЬНЫХ НОРМ И КРИТЕРИЕВ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В статье проведена оценка эффективности применяемых фискальных норм и критериев в развитых и развивающихся странах в 2009–2012 гг. в рамках проводимой антикризисной политики, а также представлены основные шаги, направленные на снижение излишнего дефицита бюджета.

Ключевые слова: фискальные нормы и критерии, фискальный мониторинг, чрезмерный дефицит, проблема общего фонда, индекс фискальных норм.

Актуальность темы исследования. Финансовый кризис, охвативший Европейский Союз, явился следствием в том числе и экспансивной финансовой политики, проводимой странами в предшествующих периодах. К негативным факторам развития необходимо добавить высокий уровень государственного долга в странах ЕС, что существенно снизило их кредитоспособность. Хотя, по мнению большинства экономистов, доверие рынков можно восстановить посредством существенных реформ в государственном секторе, продолжительность которых будет в большей степени зависеть от государственной фискальной политики каждой отдельно взятой страны.

Постановка проблемы исследования. Несмотря на эффективность фискальных правил при регулировании тенденций к возникновению излишнего дефицита, их введение не является достаточным для выполнения ими корректирующих функций. Фискальные правила должны охватывать весь сектор государственных финансов, быть относительно простыми и эластичными, и содержать

определенные оговорки, а также механизмы мониторинга и процедуры исполнения. Также эффективность правил увеличивается, если они формализованы и прописаны законодательно. Анализ особенностей фискальных политик в разных странах позволит определить основные направления и оценить их эффективность.

Анализ последних исследований и публикаций. Фискальные нормы основываются на долгосрочном ограничении принимаемых решений в проводимой фискальной политике и выражаются при помощи количественных лимитов, накладываемых на фискальные агрегаты [1]. Согласно научным исследованиям ведущих мировых экономистов, таких как Р. Кевет, К. Шакалы [2], Л. Фелд, Г. Кирхгеснер [3], Д. Примо [4], К. Дебрун, Л. Моулин, А. Туррини, Дж. Аюзо-и-Касалс, М.С. Кумар [5], В. Гремби, Т. Нанниничини, У. Трояно [6], Л. Блуме, С. Войгт [7], фискальные нормы, корректно разработанные и эффективно имплементируемые, способствуют ограничению склонности власти к формированию чрезмерных де-

фицитов. Данная склонность хоть и выявлена, но причины ее возникновения остаются в процессе исследований, согласно которым существует пять основных гипотез возникновения чрезмерных дефицитов (deficit bias). Так, например, В. Нордоуз [8] в своих исследованиях объясняет возникновение чрезмерных дефицитов, политическим циклом, в соответствии с которым политики повышают свои шансы на переизбрание, увеличивая лояльность электората посредством увеличения государственных расходов либо снижения налогов. Согласно «фискальной иллюзии» Р. Вагнера [9] общество переоценивает увеличение текущих расходов государства, но при этом существенно недооценивает увеличение будущей налоговой нагрузки, которая возникнет в результате проводимой правительством в текущем периоде политики. Третья гипотеза, предложенная Н. Рубини и Дж. Сатс [10] в 1988 г., основывается на долгосрочной стратегии политических сил, находящихся у власти. Правительство, будучи неуверенным в переизбрании, проводит свою фискальную политику таким образом, чтобы усложнить или ограничить возможности последующих правительств. Г. Табеллини [11] же считает, что чрезмерный дефицит возникает в результате натуральной склонности людей в переносе расходов на будущие поколения. Пятая гипотеза, предложенная Дж. фон Хаген [12], основана на проблеме общего фонда (common pool problem¹), согласно кото-

рой, правительство концентрирует расходы бюджета на определенных группах населения или регионах, а средства, необходимые для финансирования этих расходов, раскладываются на всех налогоплательщиков.

Целью данной работы является оценка эффективности применяемых фискальных норм и критериев в развитых и развивающихся странах в 2009–2012 гг. в рамках проводимой антикризисной политики.

Задачи исследования:

- оценить эффективность фискальных норм при достижении определенных целей;
- проанализировать фискальные нормы и их характеристики, применяемые в странах OECD;
- оценить фактические и прогнозные данные фискальных критериев в странах Европейского Союза и способы их выполнения.

Изложение основного материала.

Популярность фискальных норм за последнее время существенно выросла, в связи с их способностью к консолидации принимаемых правительством мер и усилению фискальной политики. Так, в 1990 г. фискальные нормы использовали лишь 7 стран, а в 2009 г. – уже 80 стран [13].

Фискальные нормы можно разделить на 4 основные категории, при этом их влияние на макроэкономическую ситуацию и цели их использования могут быть противоположными (табл. 1).

¹Common pool problem – Проблема общего фонда [пула] (при попытке реструктуризации компании: проблема, связанная с тем, что даже в том случае, когда стоимость предприятия как действующей хозяйственной единицы больше его стоимости как совокупности активов, найдутся кредиторы, которые будут стремиться воспользоваться своим правом реализации заложенных активов (так как это позволит им немедленно и в полном объеме получить причитающиеся им суммы), а использование отдельными кредиторами своего права на отчуждение активов начнет снижать стоимость фирмы в целом и уменьшать шансы других кредиторов получить даже часть причитающихся им сумм, поэтому и другие кредиторы (понимающие, что стоимость действующего предприятия была бы выше) будут вынуждены последовать примеру кредиторов, отчуждающих имущество; в результате выработать план реструктуризации не удастся, а некоторые кредиторы не смогут получить причитающиеся им суммы; в американском законодательстве для защиты от подобных ситуаций используется положение, запрещающее отдельным кредиторам после начала официальной процедуры банкротства подавать дополнительные индивидуальные иски и в индивидуальном порядке отчуждать часть имущества банкрота).

Эффективность фискальных норм при достижении определенных целей [13]

| | Цель | | |
|--|---|----------------------------|---|
| | Приведение долга к равновесному состоянию | Экономическая стабильность | Ограничение вмешательства государства в экономику |
| Нормы равновесного бюджета | | | |
| – Общее сальдо ² | ++ | – | 0 |
| – Первоначальное сальдо ³ | + | – | 0 |
| – Циклично приспособленное сальдо ⁴ или структурное сальдо ⁵ | ++ | ++ | 0 |
| – Циклическое сальдо ⁶ | ++ | +++ | 0 |
| Нормы долга | +++ | – | – |
| Нормы расходов | + | ++ | ++ |
| Нормы доходов: | | | |
| – Максимальный уровень доходов | – | – | ++ |
| – Минимальный уровень доходов | + | + | – |
| – Норма, ограничивающая безапелляционность по отношению к сверхплановым доходам | + | ++ | ++ |

+ позитивное влияние; – негативное влияние; 0 – отсутствие влияния.

Эффективность тех или иных фискальных норм зависит не только от исходных условий, экономической, политической, социальной ситуации в стране, уровня развития и доступности финансовых ресурсов, но также и от комбинации самих фискальных норм. При этом введение или ужесточение фискальных норм не предопределяет уровень их эффективности. Одним из основополагающих элементов эффективности фискальных норм является фискальный мониторинг, не позволяющий власти манипулировать показателями, используя внебюджетные расчеты и «креативный учет» [14].

В табл. 2 представлена информация относительно фискальных норм, применяемых в разных странах, их сфера распространения и юридический статус.

Несмотря на то, что в ряде стран фискальные нормы не имеют твердой юридической основы, а их действие закреплено исключительно политическими соглашениями, их эффективность все-таки высока. В большей степени это связано с осуществляемым фискальным мониторингом со стороны фискальных советов и общественных аудиторских агентств [18].

Согласно проведенным эмпирическим исследованиям усиление общегосударственных фискальных норм практически во всех случаях приводило к улучшению состояния государственных финансов. Согласно исследованиям, проводимым Дж. Айюзо-и-Касалс [19] усиление индекса фискальных норм (Fiscal Rule Index), содержащего информацию относительно секторов влияния (весь сектор

²Общее сальдо учитывает разницу между номинальной величиной доходов и расходов.

³Первоначальное сальдо не принимает во внимание расходов на обслуживание долга.

⁴Циклично приспособленное сальдо – это сальдо, очищенное от влияния конъюнктурного цикла.

⁵Структурное сальдо очищено от влияния конъюнктурного цикла, а также от одноразовых неарбитражных факторов, приводящих к изменению доходной, либо расходной частей и не связанных с влиянием конъюнктурного цикла.

⁶Циклическое сальдо, в сравнении нормами равновесного бюджета, которые основаны на циклично приспособленном сальдо, содержит цели для всего конъюнктурного цикла.

Фискальные нормы и их характеристики в странах OECD⁷

| Страна | Вид фискальных норм | Сектор государственных финансов | Юридический статус |
|-----------|--|--|----------------------------------|
| Австралия | Норма равновесного бюджета, норма долга, норма доходов | Весь сектор государственных финансов | Закон |
| Чили | Норма равновесного бюджета (структурное сальдо) | Центральный сектор | Политическое соглашение Закон |
| Дания | Норма равновесного бюджета, норма долга, норма доходов, норма расходов | Весь сектор государственных финансов | Политическое соглашение |
| Эстония | Норма равновесного бюджета (циклически подобранное сальдо) | Весь сектор государственных финансов | Политическое соглашение |
| Финляндия | Норма расходов | Центральный сектор | Политическое соглашение |
| Голландия | Норма расходов, норма доходов | Весь сектор государственных финансов | Политическое соглашение |
| Израиль | Норма расходов, норма долга | Центральный сектор | Закон |
| Польша | Норма долга | Весь сектор государственных финансов | Конституция |
| Словакия | Норма долга | Весь сектор государственных финансов | Закон |
| Швеция | Норма расходов, норма чрезмерного бюджета (циклическое сальдо) | Весь сектор государственных финансов Центральный сектор | Политическое соглашение |
| Швейцария | Норма равновесного бюджета (циклическое сальдо) | Центральный сектор | Конституция |

государственных финансов, либо его подсекторы) и берущего под внимание его качественные переменные (юридические основы, нормы, возможность изменения целей нормы, характеристика органа, отвечающего за мониторинг и оценку, механизмы оценки и распространение информации) в странах Европейского Союза на одно стандартное отклонение позволяет увеличить первоначальное, учитывающее цикличность, сальдо на около 0,3% от ВВП. Исследования, относительно эффективности норм расходов, основанные на моделировании макроэкономических процессов, проводимые профессором С. Хауптмеер [20] в 1999–2009 гг. показали, что нормы расходов снижались в среднем на 2–3,5 процентных пункта расходы по отношению в ВВП в странах зоны евро. При этом в Греции и Португалии уровень снижения расходов достигал 10% ВВП по сравнению с 2009 г. Исследова-

ния В. Гремби, Т. Нанниничини и У. Трояно [21], основанные на квази-эксперименте, доказали эффективность норм равновесного бюджета в итальянской системе самоуправления. Согласно этому эксперименту органы самоуправления, для которых была отменено требование выполнения нормы расходов, достаточно быстро перешли к дефицитной фискальной политике (до 2% их бюджета), в отличие от тех органов самоуправления, которые постоянно подвергались контролю выполнения нормы расходов.

В табл. 3 представлены фактические и прогнозные данные фискальных критериев в странах Европейского Союза, а также дана информация относительно процедуры и периода ликвидации чрезмерных дефицитов (deficit bias). Красным цветом выделены показатели, превышающие нормативные значения.

⁷Источник: [15, 16, 17].

Фискальные критерии в Европейском Союзе⁸

| Страна | Группа* | Процедура ликвидации чрезмерного дефицита | | Дефицит общегосударственного сектора, % ВВП | | | | | Долг общегосударственного сектора, % ВВП | | | | |
|-----------------|----------|---|--------------------|---|-------|-------|---------|---------|--|-------|-------|---------|---------|
| | | Статус** | Срок корректировки | 2009 | 2010 | 2011 | 2012*** | 2013*** | 2009 | 2010 | 2011 | 2012*** | 2013*** |
| Австрия | EA | EDP | 2013 | -4,1 | -4,4 | -3,4 | -3,1 | -2,9 | 69,5 | 71,8 | 72,2 | 73,3 | 73,7 |
| Бельгия | EA | EDP | 2012 | -5,8 | -4,1 | -4,1 | -2,9 | -2,8 | 95,9 | 96,2 | 97,2 | 99,2 | 100,3 |
| Болгария | D | EDP | 2011 | -4,3 | -3,1 | -2,5 | -1,7 | -1,3 | 14,6 | 16,3 | 17,5 | 18,3 | 18,5 |
| Кипр | EA | EDP | 2012 | -6,1 | -5,3 | -6,7 | -2,7 | -1,8 | 58,5 | 61,5 | 64,9 | 68,4 | 70,9 |
| Чехия | D | EDP | 2013 | -5,8 | -4,8 | -4,1 | -3,8 | -4,0 | 34,4 | 37,6 | 39,9 | 41,9 | 44,0 |
| Дания | ERM II/O | EDP | 2013 | -2,7 | -2,6 | -4,0 | -4,5 | -2,1 | 41,8 | 43,7 | 44,1 | 44,6 | 44,8 |
| Эстония | EA | | | -2,0 | 0,2 | 0,8 | -1,8 | -0,8 | 7,2 | 6,7 | 5,8 | 6,0 | 6,1 |
| Финляндия | EA | | | -2,5 | -2,5 | -1,0 | -0,7 | -0,7 | 43,3 | 48,3 | 49,1 | 51,8 | 53,5 |
| Франция | EA | EDP | 2013 | -7,5 | -7,1 | -5,8 | -5,3 | -5,1 | 79,0 | 82,3 | 85,4 | 89,2 | 91,7 |
| Греция | EA | EDP | 2014 | -15,8 | -10,6 | -8,9 | -7,0 | -6,8 | 129,3 | 144,9 | 162,8 | 198,3 | 198,5 |
| Испания | EA | EDP | 2013 | -11,2 | -9,3 | -6,6 | -5,9 | -5,3 | 53,8 | 61,0 | 69,6 | 73,8 | 78,0 |
| Голландия | EA | EDP | 2013 | -5,6 | -5,1 | -4,3 | -3,1 | -2,7 | 60,8 | 62,9 | 64,2 | 64,9 | 66,0 |
| Ирландия | EA | EDP | 2014 | -14,2 | -31,3 | -10,3 | -8,6 | -7,8 | 65,2 | 92,5 | 108,1 | 117,5 | 121,1 |
| Литва | ERM II/D | EDP | 2012 | -9,5 | -7,0 | -5,0 | -3,0 | -3,4 | 29,4 | 38,0 | 37,7 | 38,5 | 39,4 |
| Люксембург | EA | | | -0,9 | -1,1 | -0,6 | -1,1 | -0,9 | 14,8 | 19,1 | 19,5 | 20,2 | 20,3 |
| Латвия | ERM II/D | EDP | 2012 | -9,7 | -8,3 | -4,2 | -3,3 | -3,2 | 36,7 | 44,7 | 44,8 | 45,1 | 47,1 |
| Мальта | EA | EDP | 2011 | -3,7 | -3,6 | -3,0 | -2,6 | -2,9 | 67,8 | 69,0 | 69,6 | 70,8 | 71,5 |
| Германия | EA | EDP | 2013 | -3,2 | -4,3 | -1,3 | -1,0 | -0,7 | 74,4 | 83,2 | 81,7 | 81,2 | 79,9 |
| Польша | D | EDP | 2012 | -7,3 | -7,8 | -5,6 | -3,3 | -2,6 | 50,9 | 54,9 | 56,7 | 57,1 | 57,5 |
| Португалия | EA | EDP | 2013 | -10,1 | -9,8 | -5,8 | -4,5 | -3,2 | 83,0 | 93,3 | 101,6 | 111,0 | 112,1 |
| Румыния | D | EDP | 2012 | -9,0 | -6,9 | -4,9 | -3,7 | -2,9 | 23,6 | 31,0 | 34,0 | 35,8 | 35,9 |
| Словакия | EA | EDP | 2013 | -8,0 | -7,7 | -5,8 | -4,9 | -5,0 | 35,5 | 41,0 | 44,5 | 47,5 | 51,1 |
| Словения | EA | EDP | 2013 | -6,1 | -5,8 | -5,7 | -5,3 | -5,7 | 35,3 | 38,8 | 45,5 | 50,1 | 54,6 |
| Швеция | D | | | -0,7 | 0,2 | 0,9 | 0,7 | 0,9 | 42,7 | 39,7 | 36,3 | 34,6 | 32,4 |
| Венгрия | D | EDP | 2011 | -4,6 | -4,2 | 3,5 | -2,8 | -3,3 | 79,7 | 81,3 | 75,9 | 76,5 | 76,7 |
| Велико-британия | O | EDP | 2014/15 | -11,5 | -10,3 | -9,4 | -7,8 | -5,8 | 69,6 | 79,9 | 84,0 | 88,8 | 85,9 |
| Италия | EA | EDP | 2012 | -5,4 | -4,6 | -4,0 | -2,3 | -1,2 | 115,5 | 118,4 | 120,5 | 120,5 | 118,7 |

*EA – члены зоны евро; ERM II – члены ERM II, D – страны с дерогацией, O – страны с оговоркой opt-out.

**EDP – рекомендации Совета европейских министров финансов (Ecofin).

***Прогноз.

⁸Рассчитано на основе данных [22]; дополнительно по дефициту для Бельгии, Кипра, Мальты, Польши и Венгрии данные на основе [23].

Основные шаги, направленные на снижение излишнего дефицита бюджета, согласно рекомендациям Совета европейских министров финансов (Ecofin):

IV 2012 – предоставление фискальной отчетности (предварительные данные за 2011 г.).

IV 2012 – одобрение обновленной Программы Конвергенции (АРК) 2012 Советом Министров и передача Европейской Комиссии.

V 2012 – весенние прогнозы, предоставляемые Европейской Комиссией на 2012–2013 гг.

VI 2012 – мнение Совета Европейских министров финансов (Ecofin) о Программе Конвергенции (АРК) 2012.

IX 2012 – прогноз Европейской Комиссии (Interim Forecasts).

IX 2012 – предоставление внутренним законодательным органам страны проекта бюджета на 2013 г.

IX 2012 – предоставление фискальной отчетности (частичные данные за 2012 г.).

X 2012 – публикация фискальной отчетности, переданной Европейской Комиссии в IX 2012.

XI 2012 – осенние прогнозы, предоставляемые Европейской Комиссией на 2012–2014 гг.

I 2013 – последний срок утверждения бюджета на 2013 г.

II 2013 – прогноз Европейской Комиссии (Interim Forecasts).

IV 2013 – фискальная отчетность – предварительные данные за 2012 г., согласно с рекомендациями Совета Европейских министров финансов (Ecofin).

V 2013 – весенние прогнозы, предоставляемые Европейской Комиссией на 2013–2014 гг.

2Q 2013 – предоставление рекомендаций Совета Европейских министров финансов (Ecofin) государству, в соответствии с предоставленной отчетностью и прогнозами.

Выводы. Проведенный анализ позволил оценить эффективность фискальных норм и критериев, их характеристики и особенности, а также их значение в

антикризисной политике разных стран. Глобальный финансовый кризис, охвативший как развитые экономики, так и экономики развивающихся стран, отразился на уровне платежеспособности государств и существенно снизил международную валютную ликвидность, что нашло свое отражение в превышении фискальных нормативов. Вследствие чего Советом европейских министров финансов были разработаны шаги, направленные на снижение излишнего дефицита бюджета. Эффективность данных мер возможно будет оценить лишь после их реализации, но общие тенденции таковы, что стабилизация экономической ситуации невозможна без жесткого вмешательства контролирующих органов, стоящих над государством или имеющих более широкие полномочия, чем государственные органы.

Список использованной литературы

1. Kopits G., Symansky S. Fiscal Policy Rules, IMF Occasional Paper 162, Washington D.C. 1998.

2. Kiewiet R., Szakaly K. (1996), Constitutional Limitations on Borrowing: An Analysis of State Bonded Indebtedness, JLEO, V12 N1.

3. Feld L., Kirchgässner G. (2006), On the Effectiveness of Debt Brakes: The Swiss Experience, CREMA Working Paper Series No 2006-21.

4. Primo D. (2007), Rules and Restraints: Government Spending and the Design of Institutions, The University of Chicago Press, Chicago & London.

5. Debrun, X., Moulin L., Turrini A., Ayuso-i-Casals J., Kumar M.S. (2008a), Tied to the Mast? National Fiscal Rules in the European Union, Economic Policy, Kwiecieo, s. 299–362.

6. Grembi V., Nannicini T., Troiano U. (2011) Do Fiscal Rules Matter? A Difference-in-Discontinuities Design, Innocenzo Gasparini Institute For Economic Research Working Paper Series.

7. Blume L., Voigt S. (2011), The Economic Effects of Constitutional Budget Institutions, SSRN.

8. Nordhaus W. (1975), The Political Business Cycle, The Review of Economic Studies, Vol. 42, No.2, April.
9. Wagner R. (1977), Revenue structure, fiscal illusion, and budgetary choice, Public Choice Vol. 25, No. 1, p. 45–61.
10. Roubini N., Sachs J. (1988), Political and Economic Determinants of Budget Deficits in the Industrial Democracies, NBER Working Paper 2682, Cambridge, MA.
11. Tabellini G. (1991), The Politics of Intergenerational Redistribution, Journal of Political Economy, Vol. 99, pp. 335–442.
12. Hagen von J. (1998), Budgeting Institutions for Aggregate Fiscal Discipline, ZEI Working Paper B 98-01.
13. IMF 2009, Fiscal Rules – Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances, Fiscal Affairs Department.
14. Hagen von J., Wolff G. (2004), What do deficits tell us about debt? Empirical evidence on creative accounting with fiscal rules in the EU, Discussion Paper, Series 1: Studies of the Economic Research Centre, No. 38.
15. Wierts P. (2006), How Do Expenditure Rules Affect Fiscal Behaviour?, DNB Working Papers No. 166.
16. Debrun X., Epstein N., Symansky S. (2008), A New Fiscal Rule: Should Israel “Go Swiss”?
17. IMF Working Paper WP/08/87.
18. Calmfors L., Wren-Lewis S. (2011), What should fiscal councils do?, Economic Policy, October, s. 651-695.; Wren-Lewis S. (2011), Comparing the Delegation of Monetary and Fiscal Policy, Department of Economics Discussion Paper Series, Number 540, Marzec.
19. Ayuso-i-Casals J., Hernandez D. G., Moulin L., Turrini A. (2006), Beyond the SGP– Features and Effects of EU National-Level Fiscal Rules, Bruksela, 24 Listopada.
20. Hauptmeier S., Fuentes J.S., Schuknecht L., Towards Expenditure Rules and Fiscal Sanity in the Euro Area, European Central Bank, Working Paper Series No1266/ November.
21. Grembi V., Nannicini T., Troiano U. (2011) Do Fiscal Rules Matter? A Difference-in-Discontinuities Design, Innocenzo Gasparini Institute For Economic Research Working Paper Series.
22. European Commission, Economic Forecast – Autumn 2011.
23. Communication from the Commission to the Council: Assessment of budgetary implementation in the context of the ongoing Excessive Deficit Procedures after the Commission Services’ 2011 Autumn Forecast.

У статті проведено оцінку ефективності застосовуваних фіскальних норм і критеріїв у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, у 2009–2012 рр. у рамках антикризової політики, а також представлено основні кроки, спрямовані на зниження зайвого дефіциту бюджету.

Ключові слова: *фіскальні норми і критерії, фіскальний моніторинг, надмірний дефіцит, проблема загального фонду, індекс фіскальних норм.*

The article presents the evaluation of the effectiveness of fiscal rules and criteria in the developed and developing countries in 2009–2012 as part of the anti-crisis policy, and provides the basic steps to reduce deficit bias.

Key words: *fiscal rules and criteria, fiscal monitoring, deficit bias, common pool problem, fiscal rule index.*

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 336.531.2

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

ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ ТА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СПІЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Запропоновано механізми адаптації статичної та органічної балансових теорій, теорії відновлювальної вартості, принципу «фіктивної ліквідації» для оцінки об'єктів спільної діяльності без створення юридичної особи та формування фінансової звітності оператором спільної діяльності з урахуванням антиципаційних вимог користувачів.

Ключові слова: спільна інвестиційна діяльність, спільний контроль, оператор спільної діяльності, облік спільної діяльності, оцінка майна, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Сучасній світовій економіці притаманні перш за все зростання уваги до питань ефективності ведення бізнесу в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу. За даними рейтингу Doing Business-2012, підготовленого Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), Україна за показниками сприятливості ведення бізнесу посіла загальне 152-ге місце зі 183, опустившись за останній рік на 3 позиції (табл. 1).

Окремої уваги в контексті посилення інвестиційної позиції України потребує проблема розвитку теоретичних засад та практичних механізмів оцінки об'єктів

обліку спільної діяльності без створення юридичної особи та формування оператором спільної діяльності відповідної фінансової звітності з метою їх гармонізації з міжнародною практикою, зокрема з відповідними підходами, закладеними в міжнародних стандартах фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На нормативному рівні право іноземних інвесторів укладати договори (контракти) про спільну інвестиційну діяльність (виробничу кооперацію, спільне виробництво тощо), не пов'язану зі створенням юридичної особи, відповідно до законодавства України регламентовано Законом України «Про режим іноземного

Таблиця 1

Україна в рейтингу Doing Business-2012 [1]

| Показник | DB 2012 позиція | DB 2011 позиція | Зміни в позиції |
|-----------------------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Відкриття бізнесу | 112 | 118 | +6 |
| Отримання дозволів на будівництво | 180 | 182 | +2 |
| Отримання електроенергії | 169 | 169 | Без змін |
| Реєстрація власності | 166 | 165 | -1 |
| Отримання кредитів | 24 | 21 | -3 |
| Захист інвесторів | 111 | 108 | -3 |
| Податкові платежі | 181 | 181 | Без змін |
| Міжнародна торгівля | 140 | 136 | -4 |
| Виконання контрактів | 44 | 44 | Без змін |
| Загальна позиція | 156 | 158 | +2 |

інвестування» [2]. Особливості державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора визначені Постановою КМУ [3], окремі питання обліку такої діяльності визначаються П(С)БО 12 «Фінансові інструменти» [4].

В.В. Резнікова узагальнила правове регулювання спільної господарської діяльності в Україні [5]. Сутність поняття спільного та корпоративного інвестування досліджували науковці Ю.М. Жорнокуй [6] та О.П. Суц [7]. А.В. Дмитренко сформулював власний погляд щодо особливостей обліку внесків у спільну діяльність без створення юридичної особи [8].

Проте питання формування фінансової звітності спільної діяльності без створення юридичної особи з урахуванням сучасних фінансових теорій оцінки об'єктів та надання інформації з урахуванням існуючих та потенційних інформаційних проблем інвесторів залишається не вирішеним.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямів адаптації статичної та органічної балансових теорій, теорії відновлювальної вартості, принципу «фіктивної ліквідації» для оцінки об'єктів спільної інвестиційної діяльності без створення юридичної особи та формування фінансової звітності оператором спільної діяльності з урахуванням антиципаційних вимог користувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Окреслюючи змістову складову фінансової звітності суб'єктів спільної діяльності без створення юридичної особи варто враховувати пропозицію, викладену І.Й. Яремко в монографії «Економічні категорії в методології обліку» [9, с. 45], який як головну ознаку сучасного обліку розглядає формування активного економічного важеля управління наявним капіталом підприємства та макроекономічної моделі управління. Таким чином, при підготовці фінансової звітності треба виходити із економічної суті об'єктів обліку, діяльності щодо яких надається облікова інформація.

Для пошуку істини та висловлення власної точки зору проведено аналіз і критично оцінено основні опубліковані визначення економічної суті об'єктів обліку, результати якого розкрито в попередніх публікаціях [10, с. 154–175; 11, с. 146–156; 12]. Враховуючи обмеженість обсягів цієї роботи зосереджу увагу на викладенні отриманих результатів дослідження в розрізі узагальнюючих складових об'єктів обліку: майна та зобов'язань суб'єктів спільної діяльності без створення юридичної особи.

Спільна діяльність без створення юридичної особи визначається майноворесурсним потенціалом учасників, структура якого зумовлюється кругообігом засобів, інакше кажучи, постійною зміною активів. Законом України «Про бухгалтерську облік та фінансову звітність в Україні» визначено [13], що активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Аналізуючи наукові та практичні підходи щодо визнання майна як активів, які, відповідно, повинні відображатися як об'єкти і, певна річ, щодо наявності та руху яких формується та інтерпретується облікова інформація, бачимо, що заслуговує на увагу досить своєрідна концепція берлінського адвоката Германа Вайта Симона, що викладена в опублікованій у 1861 році в монографії з балансового права [14], яка отримала статус загальнознавальної праці статичної балансової теорії.

Коротко викладу суть цієї концепції. Як майно суб'єкта господарювання, що належить відображати в активі балансу, Симон розглядає тільки рухомі та нерухомі об'єкти, дебіторську заборгованість, а також нематеріальні активи. При цьому не вважаються майном та не підлягають відображенню у звітності суб'єктів господарювання статті, які не можна однозначно оцінити (наприклад, імідж або ноу-хау підприємства, якість персоналу, робота з покупцями та постачальниками). Нематеріальні активи згідно з Симоном можуть бути відображені у складі активів тільки

у тому випадку, якщо безпосередньо на їх придбання було здійснено витрати. Більш того, для капіталізації цих витрат має значення, йде мова про право або про економічне майно. При цьому чисто економічне майно може бути відображено в активі лише у тому випадку, якщо воно придбане у третіх осіб за плату, а не вироблене самостійно. Таким чином, для вирішення питання, які об'єкти необхідно відобразити в балансі, Симоном вперше використано принцип об'єктивації. Отже, цей підхід щодо визначення активів німецької бухгалтерської школи відштовхується від питання: «Чи мав суб'єкт господарювання витрати на придбання майна?» Якщо відповідь позитивна, то відповідне майно рахується у складі активів підприємства, якщо відповідь негативна, то майно не розглядається у складі активів.

Цей підхід є ретроспективним за своєю суттю і забезпечує формування облікової інформації в аспекті минулих подій. Більш поділяю інший, умовно назвемо його «перспективний», підхід щодо визнання майна активом, який ґрунтується на питанні «Чи дає майно економічні вигоди у майбутньому?». Безперечна перевага такого підходу полягає в тому, що бухгалтерська звітність надає інформацію з огляду на потенційні можливості підприємства, тобто сприяє висвітленню його реального майнового стану в площині ліквідності та інвестиційної привабливості. Тому використання «перспективного» підходу до визнання активів майном видається більш обґрунтованим у контексті підвищення рівня ефективності інформатизації менеджменту в процесі прийняття управлінських рішень щодо спільної діяльності без створення юридичної особи, особливо щодо стратегічних складових.

Слід відзначити, що в наукових працях все більшого розгляду отримує питання взаємозв'язку бухгалтерської звітності з реальним рухом капіталу як облікового об'єкта. Так, Н.Д. Прокопенко, Ф.Є. Поклонський та Б.Н. Іваненко звертають увагу [15, с. 51], що відбулися зміни в бухгалтерській звітності, яка звільни-

лась від ідеологічних догм через введення поняття капіталу по відношенню до статутного капіталу підприємства в першому розділі пасиву балансу.

Авторами зазначено сутність проблеми, яка полягає в тому, що капіталу як економічної категорії притаманні певні закони розвитку, тому, якщо вони ігноруються, то ймовірність реалізації визначених планів наближається до нуля. Л.М. Кіндрацька зауважує, що: «капітал банку слід розглядати як сукупність внесених власниками (учасниками капіталу) власних коштів з метою їх збільшення в результаті об'єктивної банківської діяльності в процесі капіталізації прибутку (як результату цієї діяльності), а також за рахунок додаткових внесків самих учасників. Такий підхід до визначення капіталу прийшов на зміну терміна «статутний фонд», що був досить уживаний в економічній літературі практично до початку масової комерціалізації бізнесу» [16, с. 136]. Якщо опустити використану автором «банківську» спрямованість, можливо застосовувати це зауваження стосовно до всіх суб'єктів господарювання без винятку. Ілюструючи такий підхід, доречно буде навести думку В.В. Сопка [17, с. 52], який визначає систему обліку господарських фактів не тільки за ознаками «що», а й за ознаками «чие», тобто хто саме є власником відповідного майнового об'єкта.

Окремої уваги заслуговує оцінка об'єктів обліку в процесі підготовки фінансової звітності спільної діяльності без створення юридичної особи. Слід враховувати наявність взаємозв'язку між оцінкою майна та визначенням фінансового результату такої діяльності. Так, підвищення вартості майна в результаті використання обраного методу його оцінки на дату складання звітності обумовлює зростання потенційних прибутків або додаткового капіталу економічних суб'єктів. І навпаки, зменшення вартості майна внаслідок його переоцінки на дату складання звітності призводить до зменшення прибутків від спільної діяльності без створення юридичної особи.

При цьому зазначені обставини жодною мірою не нівелюють обґрунтованість та інформаційну ефективність проведення переоцінок майна. Заслугує на увагу в цьому аспекті думка російського вченого В. Палія, який пропонує на звітну дату для відображення в балансі проводити переоцінку окремих активів відповідно до змін цін на них для того, щоб виразити у реальному вимірі вартість капіталу, що використовується, або вартість майна, яка відшкодовується шляхом амортизації [18, с. 102].

Відновлювальну вартість для балансової оцінки активів необхідно прийняти незалежно від того, зростають чи знижуються ринкові ціни відносно фактичної собівартості активів, які раніше було зафіксовано в балансі, або раніше прийнятої оцінки за відновлювальною вартістю. Різниця, які виникають у вартості поточних активів, повинні відноситися на витрати та доходи звітного періоду, а для активів тривалого використання – безпосередньо на зміну власного капіталу компанії (відповідно, в умовах ведення спільної діяльності без створення юридичної особи – на зміну загального фінансового результату від такої діяльності).

При підготовці облікової інформації щодо спільної діяльності без створення юридичної особи в розрізі об'єктів обліку необхідно враховувати антиципаційні вимоги користувачів.

Антиципація – передбачення можливого розвитку подій, передчасне настання певного явища. Вона береться до уваги як прийом врівноваження вартості майна і розміру капіталу суб'єктів господарювання.

Передумовами використання прийому антиципації виступають:

- економічне навантаження об'єктів обліку, що розглядаються в аспекті антиципації;

- кількісне обчислення – можливість вартісної верифікації об'єктів обліку в межах визначеного кількісного діапазону;

- можливість дотримання принципу імпаритету і відображення статей в балансі;

- доцільність антиципації, яка передбачає можливість дії характеру резервування для формування облікової інформації для широкого кола користувачів.

Поширеним у міжнародній практиці [19] є використання при підготовці фінансової звітності принципу «фіктивної ліквідації».

Результатом використання принципу фіктивної ліквідації є складання фінансової звітності на підставі механізму нульових балансів. Коротко викладу суть цього принципу. Для формування облікової інформації в періодично встановлені часові інтервали проводиться інвентаризація активів, в процесі якої їх оцінюють з огляду на припущення, що вони продаються у вільних умовах. Із отриманої вартості активів вираховують вартість кредиторської заборгованості. Результат визнають вартістю чистих активів, яку, у свою чергу, порівнюють з відповідною вартістю чистих активів минулого періоду.

Таким чином оцінюється динаміка вартості чистих активів та результати роботи системи управління. Крім того, отримана вартість чистих активів використовується для розрахунку показника глобальної фінансової результативності (рентабельності), який визначається як різниця між чистими активами на кінець та початок періоду за винятком власного споживання засновників та акціонерів (у випадку спільної діяльності без створення юридичної особи – учасників такої діяльності).

Підготовлена з дотриманням принципу «фіктивної ліквідації» облікова інформація може бути використана при прийнятті тактичних рішень та оцінці ефективності спільної діяльності без створення юридичної особи, оскільки дає змогу визначити ринкову рентабельність господарюючого суб'єкта. Більш того, така інформація дозволяє моделювати економічні процеси, ситуації, що можуть виникати за певних економічних умов.

Тому цей принцип доцільно використовувати з метою інформатизації учасників спільної діяльності без створення юридичної особи загалом у процесі управлін-

ня фінансовими потоками, рентабельністю та фінансовими результатами та майном, оскільки його впровадження забезпечує можливість скласти бізнес-плани щодо реалізації визначених напрямів управління, отримувати ринкові показники, що характеризують власність, рентабельність та фінансові потоки, розробляти та впроваджувати відповідні управлінські рішення.

Ще одним підходом до підготовки фінансової звітності спільної діяльності без створення юридичної особи є інформування користувачів про результати фінансової діяльності з дотриманням принципів органічної балансової теорії, що запропоновані у 1921 р. німецьким професором економіки Ф. Шмідтом [20], який започаткував розгляд річної звітності із загальноекономічної точки зору, оскільки розглядав кожну економічну одиницю як клітину «в організмі ринкового господарства».

Згідно з принципами органічної балансової теорії, про позитивний результат діяльності говорять лише за умови закріплення підприємством свого становища на ринку.

Інакше кажучи, при підвищенні цін на майно, яке знаходиться в розпорядженні підприємства, частину прибутку необхідно використовувати для підтримки його потенціалу на попередньому рівні.

Якщо підвищення цін не буде враховане, то отриманий прибуток буде частково складатися із обумовленого інфляцією фіктивного прибутку. Цей фіктивний прибуток, наголошує Ф. Шмідт, повинен відображатися у звітності окремо від справжнього, отриманого в результаті господарської діяльності підприємства. Дотримання принципів органічної балансової теорії є об'єктивно необхідним при підготовці бухгалтерської звітності в аспекті визначення репродуктивної вартості об'єктів обліку.

Висновки та перспективи. Отже, доцільність застосування досліджених підходів та принципів формування фінансової звітності спільної діяльності без створення юридичної особи визначаєть-

ся її призначенням, сферою застосування та системою цілей користувачів, виходячи з яких складаються конкретні бухгалтерські звіти.

Список використаної літератури

1. Economy Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/rankings/>.

2. Закон України «Про режим іноземного інвестування»: за станом на 1 вересня 2012 р. / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс] // Інформаційно-правова система «Ліга: Закон». – 2012. – № 09. – Назва з контейнера.

3. Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора, затверджено постановою Кабінету Міністрів України. – [Електронний ресурс] // Інформаційно-правова система «Ліга: Закон». – 2012. – № 09. – Назва з контейнера.

4. П(С)БО 12 «Фінансові інструменти». – [Електронний ресурс] // Інформаційно-правова система «Ліга: Закон» – 2012. – № 09. – Назва з контейнера.

5. Резнікова В.В. Правове регулювання спільної господарської діяльності в Україні / В.В. Резнікова. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 280 с.

6. Жорнокуй Ю.М. Поняття спільного (корпоративного) інвестування [Текст] / Ю.М. Жорнокуй // Підприємництво, господарство та право. – 2005. – № 10. – С. 8–11.

7. Суц О.П. Поняття правової категорії «корпоративне інвестування» та його відмінність від категорій «спільна діяльність» та «спільне інвестування» [Текст] / О.П. Суц // Право і безпека: наук. журнал. – 2010. – № 4. – С. 225–230.

8. Дмитренко А.В. Облік внесків у спільну діяльність без створення юридичної особи / А.В. Дмитренко // Економіка і регіон: наук. вісник Полтав. нац. техн. ун-ту ім. Юрія Кондратюка. – 2008. – № 4 (19). – С. 139–143.

9. Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку: монографія /

- І.Й. Яремко. – Львів: Каменяр, 2002. – 192 с.
10. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія / С.А. Кузнецова. – Мелітополь: Таврійській державний агротехнологічний університет, 2007. – 297 с.
11. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: [навчальний посібник] / С.А. Кузнецова. – Мелітополь: ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2008. – 230 с.
12. Kuznetsova S. The transformation of accounting systems in the chaotic economy structuring: The synergetic approach // Risk and Decision Analysis. Special Issue: Volume 2: Behavioral Finance. – IOS Print, USA, New York. – 2011. – Number 3. – P. 151–160.
13. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: за станом на 1 вересня 2012 р. / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс] // Інформаційно-правова система «Ліга: Закон» – 2012. – № 09. – Назва з контейнера.
14. Simon H.V. Die Bilanzen der Aktiengesellschaften / H.V. Simon. – Berlin, 1861.
15. Анализ движения капитала в системе показателей бухгалтерского учета (методологический аспект) / Н.Д. Прокопенко, Ф.Е. Поклонский, Б.Н. Иваненко и др. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 72 с.
16. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: монографія / Л.М. Кіндрацька. – К.: КНЕУ, 2002. – 286 с.
17. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: поняття, сутність: Доповіді та тези доповідей, виголошені на міжнар. наук-практ. конф. 2–24 листопада 2000 р. «Розвиток науки про бухгалтерський облік» / В.В. Сопко // Вісник ЖІТІ – Житомир, 2000. – № 12. – С. 51–60.
18. Палий В. Проблемные вопросы оценки активов и обязательств в IAS / В. Палий // Формування ринкової економіки України. Науковий збірник: спецвипуск 7. Фінансові аналітичні інструменти реформування економічної системи України. – Львів: Інтереко, 2001. – С. 99–104.
19. Бреславцева Н.А. Балансоведение: учебное пособие / Н.А. Бреславцева, В.И. Ткач, В.А. Кузьменко. – М.: Издательство «Приор», 2001. – 160 с.
20. Schmidt F. Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft / F. Schmidt. – Leipzig, 1921.

Предложены механизмы адаптации статической и органической балансовых теорий, теории восстановительной стоимости, принципа «фиктивной ликвидации» для оценки объектов совместной деятельности без создания юридического лица и формирования финансовой отчетности оператором совместной деятельности с учетом антиципационных требований пользователей.

Ключевые слова: *совместная инвестиционная деятельность, совместный контроль, оператор совместной деятельности, учет совместной деятельности, оценка имущества, финансовая отчетность.*

The mechanisms of adaptation of static and organic balance theories, theories of replacement cost, the principle of «fictitious liquidation» is offered for the evaluation of joint activities without forming a legal entity and provider of financial reporting operator of the joint activities taking into account users' anticipation requirements.

Key words: *joint investment, joint control, operator of the joint activities, accounting of joint activities, property valuation, financial reporting.*

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 658.12

О.М. ЧОРНА, кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ІНСТИТУТУ (НА ПРИКЛАДІ БАНКУ)

У статті розглянуто особливості формування власного капіталу фінансово-кредитного інституту в Україні, виявлено специфіку управління власним капіталом на рівні окремого банку (ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК»), сформовано систему показників оцінки ефективності формування власного капіталу банку, що дозволяє виявити характер тенденцій розвитку з урахуванням стратегічних і тактичних цілей.

Ключові слова: власний капітал банку, структура власного капіталу банку, механізм формування власного капіталу банку, управління власним капіталом банку, система показників ефективності управління власним капіталом банку.

Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Трансформація соціально-економічної моделі суспільства неможлива без широкомасштабних вкладень у реальний сектор економіки. Фінансова система не здатна здійснювати інвестиції у достатніх обсягах, не володіючи відповідними ресурсами. Відтак, проблеми підвищення інвестиційної активності економіки та формування адекватної потребам економіки ресурсної бази фінансово-кредитних інститутів взаємопов'язані.

Різним аспектам формування та регулювання банківського капіталу присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких М.Д. Алексеєнко [1], О.В. Васюренко [2], А.П. Вожжов [3], В.В. Коваленко [4], С.Л. Коваль [5], О.Ю. Козак [6], Н.М. Ткачук [7], Г.М. Шульженко, К.Ф. Черкашина [8], В.В. Фостяк [9] та ін. При цьому переважна більшість робіт орієнтована на дослідження питань сутності та ролі власного капіталу у забезпеченні високого рівня капіталізації банків і банківської системи України. Значно менша увага приділяється дослідженню проблем ефективного застосування методів фор-

мування власного капіталу, новітніх інструментів підтримання достатності власного капіталу та підвищення рівня капіталізації банків.

Формування власного капіталу банків в Україні регламентоване на рівні НБУ. Основні положення зафіксовані в Законі України «Про банки і банківську діяльність». У ст. 31 цього закону визначено вимоги щодо розміру статутного капіталу банку: мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим за 120 млн грн [10].

Слід акцентувати увагу на тому, що це значно вище статутного капіталу юридичних осіб, які не здійснюють банківську діяльність (в період з 01.12.2011 р. по 31.12.2011 р. – 1 255 000 грн). Виняток становлять страхові компанії, статутний капітал яких встановлено на рівні 1,5 млн євро. Суттєвий розмір статутного капіталу банківської установи пов'язаний з ризиковістю банківської діяльності без створення належної ліквідності.

Метою статті є розробка системи показників оцінки ефективності фор-

мування власного капіталу фінансово-кредитного інституту з подальшим розрахунком значень окреслених показників на прикладі вітчизняного банку другого рівня (ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК»), що сприятиме вдосконаленню механізму формування власного капіталу банку (а саме – інструментарію банківського менеджменту) в умовах подолання наслідків системної кризи.

Виклад основного матеріалу. Власний капітал банку – це кошти засновників або акціонерів (власників банку), внесені ними на власний ризик з метою отримання доходу.

Формування та капіталізація ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК», на прикладі якого проведено дослідження, здійснюються шляхом грошових внесків.

З 2009 р. банк є членом Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (згідно зі свідоцтвом № 178 від 15 жовтня 2009 р.).

До 2012 р. ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» очолював другу групу українських банків (згідно з розподілом НБУ банків на групи за розміром активів і регулятивного капіталу) [11]. Щодо визначення рейтингу ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» у банківській системі України за низкою критеріїв НБУ, то у 2011 р. банк займав 18-те місце. На 1 січня 2012 р. основні показники його діяльності (з урахуванням місця в банківській системі України) покращилися, що дозволило йому піднятися на 12 місце, хоча за статутним капіталом банк залишається на 34 місті. Вражаючі зміни банк демонструє за обсягом чистого прибутку: у 2011 р. за цим показником банк займав 19 позицію, в 2012 р. – вже 5. Слід зазначити значне зростання позиції щодо розміщення коштів у інших банках – банк піднявся з 22 на 5 місце.

Особливостями діяльності ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» є спрямованість на залучення коштів фізичних осіб та високі комісійні доходи.

Для виявлення особливостей управління власним капіталом ПАТ «Дельта банк» були використані такі форми фінансової звітності: баланс банку, звіт про фінансові результати, звіт про власний

капітал. Згідно з балансом ПАТ «Дельта банк» за 2007–2011 рр., активна та пасивна частини зростали, причому в 2009 р. порівняно з 2008 р. баланс зріс у 1,5 раза, у 2010 р. порівняно з 2009 р. – у 1,6 раза, а в 2011 р. – у 1,7 раза, що свідчить про швидкі темпи розвитку банку.

Процес управління капіталом ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» здійснюється згідно з внутрішніми нормативними документами, що регламентують процедуру взаємодії між його підрозділами при здійсненні контролю за дотриманням економічних нормативів та спеціальних вимог. Контроль платоспроможності ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» здійснює за допомогою економічного нормативу адекватності регулятивного капіталу, введеного НБУ. Значення цього нормативу повинно становити не менше 10%. Станом на 01.01.2011 р. цей показник становив 12,84%. Станом на 01.01.2012 р. адекватність регулятивного капіталу була на рівні 11,48%. Зазначене характеризує банк як платоспроможний та такий, що має достатньо капіталу для покриття кредитного ризику та ризику неповернення розміщених активів.

Власний капітал займає невелику частку у пасивах банку (рис. 1).

Значні структурні зміни відбулися у 2011 р., коли питома вага статутного капіталу скала 57,05%, суттєво збільшився розмір питомої ваги нерозподіленого прибутку з 2,46% до 32,38% (приріст питомої ваги – 29,92%).

Дотримання умов НБУ щодо формування капіталу банку станом на 1 січня 2012 р. наведено у табл. 1.

Дані, що наведено в табл. 2, свідчать, що «ДЕЛЬТА БАНК» дотримується більшості економічних нормативів.

Перевищення нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента тимчасове, оскільки НБУ встановив граничні терміни приведення нормативу Н7 у нормативні значення.

Фахівці, серед яких В.В. Коваленко [4], Г.М. Шульженко, К.Ф. Черкашина [8], пропонують формувати систему показників для виявлення рівня капіталі-



Рис. 1. Структура власного капіталу ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» у 2007–2011 рр., % [11, 12]

Таблиця 1

**Основні умови НБУ щодо формування капіталу
ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» та інших напрямів банківської діяльності
станом на 01.01.2012 р. (зі звітності банку за IV квартал 2011 р.)**

| Показник | Значення на 01.01.2012 р. | Нормативні значення |
|--|---------------------------|---------------------------------------|
| 1. Регулятивний капітал банку, тис. грн | 2 761 028 | Не менше 120 000 тис. грн |
| 2. Адекватність регулятивного капіталу, % | 11,48 | Не менше 10% |
| 3. Співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів, % | 9,29 | Не менше 9% |
| 4. Поточна ліквідність, % | 61,6 | Не менше 40% |
| 5. Максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента, % | 46,48 | Не більше 25% від РК |
| 6. Великі кредитні ризики, % | 229,4 | Не більше 800% від РК |
| 7. Максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, % | 0,34 | Не більше 5% від статутного капіталу |
| 8. Максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам, % | 0,79 | Не більше 30% від статутного капіталу |

зації банківської установи. Використаємо запропоновані ними підходи для формування власної системи показників ефективності процесу формування власного капіталу банку (табл. 2).

Запропонована система показників відображає розмір капіталу банку, ефективність управління власним капіталом, а також прибутковість активних операцій банку та емісії.

Позитивною тенденцією для перших двох показників можна вважати їх зростання. Якщо банку притаманна тенденція до зниження показників, необхідно яко-

мога швидше вжити заходи щодо підвищення рівня капіталізації. Наступні три показники характеризують ефективність використанні капіталу, тобто не лише його достатність та кількісне збільшення, а якісний бік, зокрема доходність капіталу, мультиплікатор власного капіталу та чистий прибуток на одну акцію.

Доходність активів та співвідношення темпів приросту власного капіталу і активів дає змогу оцінити якість управління активами. Це вкрай важливо, оскільки одна серед функцій капіталу – формування джерел для активних операцій.

Таблиця 2

Система показників щодо визначення ефективності формування власного капіталу банку (складено із застосуванням джерел [4; 8])

| Показник | Характеристика | Формула розрахунку |
|---|---|---|
| 1. Коефіцієнт власної капіталізації (КВК) | Визначає питому вагу власного капіталу у загальній сумі джерел банку | Власний капітал / Пасиви |
| 2. Коефіцієнт покриття зобов'язань (КПЗ) | Показує ступінь покриття залучених і позичених коштів капіталом | Власний капітал / Зобов'язання |
| 3. Доходність власного капіталу (ДК) | Прибуток на власний капітал | Чистий прибуток / Власний капітал |
| 4. Чистий прибуток з розрахунку на одну акцію (ЧП) | Показує, скільки чистого прибутку припадає на одну акцію | Чистий прибуток / Звичайні акції |
| 5. Мультиплікатор капіталу (МК) | Дозволяє визначити політику банку в галузі фінансування | Активи / Акціонерний капітал |
| 6. Доходність активів (ДА) | Дає можливість отримувати прибуток з активів | Чистий прибуток / Активи |
| 7. Коефіцієнт співвідношення приростів власного капіталу та активів (К _{Двк/а}) | Відображає, наскільки зростають активи внаслідок збільшення власного капіталу | Темпи приросту власного капіталу / Темпи приросту активів |

Для оцінки ефективності процесу формування власного капіталу банку використаємо запропоновану нами систему показників (табл. 3).

За результатами розрахунків оцінки ефективності формування власного капіталу складено табл. 4, в якій відображено характер змін.

Таблиця 3

Розрахунки оцінки ефективності формування власного капіталу ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» в 2010–2011 рр.

| Показник | Розрахунок |
|---|--|
| 1. Коефіцієнт власної капіталізації (КВК) | $KVK_{2010} = 607483/13797972 = 0,044$; $KVK_{2011} = 1449536/123216416 = 0,062$ |
| 2. Коефіцієнт покриття зобов'язань (КПЗ) | $KPZ_{2010} = 607483/4515797 = 0,046$; $KPZ_{2011} = 1449536/8288316 = 0,066$ |
| 3. Доходність власного капіталу (ДК) | $DK_{2010} = 14935/607483 = 0,025$; $DK_{2011} = 1449536/8288316 = 0,324$ |
| 4. Чистий прибуток з розрахунку на одну акцію (ЧП) | $ЧПа_{2010} = 14935/55314,8 = 0,025$; $ЧПа_{2011} = 1449536/138857,4 = 0,324$ |
| 5. Мультиплікатор капіталу (МК) | $МК_{2010} = 13797972/607483 = 22,713$; $МК_{2011} = 23216416/1449536 = 16,016$ |
| 6. Доходність активів (ДА) | $ДА_{2010} = 14935/13797972 = 0,001$; $ДА_{2011} = 1449536/23216416 = 0,020$ |
| 7. Коефіцієнт співвідношення приростів власного капіталу та активів (К _{Двк/а}) | $K_{Двк/а 2010} = 3,005/63,005 = 0,048$; $K_{Двк/а 2011} = 138,6/68,26 = 2,03$ |

Таблиця 4

Оцінка ефективності формування власного капіталу ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» в 2010–2011 рр.

| Показник | Розрахунок | 2010 р. | 2011 р. | Характер змін |
|-------------------------------------|--------------------------------|---------|---------|---------------|
| 1. Коефіцієнт власної капіталізації | Власний капітал / Пасиви | 0,044 | 0,062 | Позитивний |
| 2. Коефіцієнт покриття зобов'язань | Власний капітал / Зобов'язання | 0,046 | 0,066 | Позитивний |

| Показник | Розрахунок | 2010 р. | 2011 р. | Характер змін |
|---|---|---------|---------|----------------|
| 3. Доходність власного капіталу | Чистий прибуток / Власний капітал | 0,025 | 0,324 | Позитивний |
| 4. Чистий прибуток з розрахунку на одну акцію | Чистий прибуток / Звичайні акції | 0,27 | 3,38 | Позитивний |
| 5. Мультиплікатор капіталу | Активи / Акціонерний капітал | 22,713 | 16,016 | Потребує уваги |
| 6. Доходність активів | Чистий прибуток / Активи | 0,001 | 0,020 | Позитивний |
| 7. Коефіцієнт співвідношення приростів власного капіталу та активів | Темпи приросту власного капіталу / Темпи приросту активів | 0,048 | 2,031 | Неадекватний |

Висновки. Механізм формування власного капіталу банку базується на Положеннях Базельського комітету, вимогах вітчизняних органів нагляду за капіталом банку і обраній фінансово-кредитною установою стратегії.

У результаті проведення системного аналізу капіталу ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» не встановлено фактів, які свідчать про недотримання банком порядку формування капіталу, резервів та фондів відповідно та вимог нормативно-правових актів Національного банку України. Резерви під втрати за активними операціями є адекватними можливим збиткам.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі пов'язані з тим, що розрахунок показників ефективності власного капіталу показав у цілому позитивний характер тенденцій розвитку ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК».

Можливості збереження зазначеної тенденції варто оцінити після апробації факторних моделей управління власним капіталом банку.

Список використаної літератури

1. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: монографія / М.Д. Алексеєнко. – К.: КНЕУ. – 2002. – 276 с.
2. Васюренко О.В. Банківські операції: навчальний посібник / О.В. Васюренко. – К.: Знання, 2008. – 318 с.
3. Вожжов С.П. Ресурсогенеруючий потенціал банківської системи як чинник підвищення її ліквідності та стабіль-

ності [Електронний ресурс] / С.П. Вожжов. – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_2/index.html

4. Коваленко В.В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення: монографія / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.

5. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу банку / С. Коваль // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – С. 106–116.

6. Козак О. Концепція моделювання фінансового планування у комерційному банку / О. Козак // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 12–13.

7. Ткачук Н.М. Власний капітал банку та проблеми капіталізації банківської системи України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н.М. Ткачук; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2008. – 20 с.

8. Шульженко Г.М. Оцінка капіталізації банківської установи / Г.М. Шульженко, К.Ф. Черкашина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_31/Contents.htm

9. Фостяк В.В. Особливості побудови механізму управління капіталом банків / В.В. Фостяк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. Зб. наук. праць. – 2011. – №2 (11). – С. 162–166.

10. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]: закон від 07.12.2000 № 2121-III. –

Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

11. Офіційний сайт Національного банку України: Банківський нагляд. Основні показники діяльності банків

України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

12. Банки України: ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deltabank.com.ua/>

В статье рассмотрены особенности формирования собственного капитала финансово-кредитного института в Украине, раскрыта специфика управления собственным капиталом на уровне конкретного банка (ПАО «ДЕЛЬТА БАНК»). Сформирована система показателей оценки эффективности формирования собственного капитала банка, которая позволяет определить характер тенденций развития банка с учетом стратегических и тактических целей.

Ключевые слова: *собственный капитал банка, структура собственного капитала банка, механизм формирования собственного капитала банка, управление собственным капиталом банка, система показателей эффективности управления собственным капиталом банка.*

The article deals with the features of own capital formation of financial and credit institute in Ukraine, the specificity of own capital management at the level of concrete bank – public joint-stock company «DELTA BANK» is considered. The score system of performance evaluation of bank's own capital formation is formed. This system allows the character of bank development tendencies to be indicated due to the account for strategic and tactical aims.

Key words: *own capital of the bank, structure of bank's own capital, mechanism of bank's own capital formation, bank's own capital management, score system of efficiency of bank's own capital management.*

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 336.7

Р.А. ЄРЕМЕЙЧУК, кандидат економічних наук, начальник Головного управління Державної казначейської служби України у Харківській області

М.В. МАКСИМОВА, аспірант
Харківського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГОВИХ ПОКАЗНИКІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Запропоновано процедуру формування системи контролінгових показників операційної діяльності з урахуванням критеріїв: багатофункціональності, відповідності цільових орієнтирів, відсутності тісного лінійного зв'язку між показниками та обмеженої кількості показників, що є найбільш інформативними.

Ключові слова: банк, операційна діяльність, контролінгова показники, критерії відбору.

Постановка проблеми. Впровадження системи контролінгу в сферу менеджменту банківської установи є доцільним з погляду максимізації прибутку та вартості капіталу при умові мінімізації ризиків і збереження ліквідності банку. Основне призначення контролінгу полягає в наданні рекомендацій керівникам банку в процесі управління з метою прийняття ефективних та своєчасних рішень, що реалізуються за рахунок виконання функцій аналізу та контролю на основі сформованого аналітичного інструментарію. На думку авторів [1], саме система контролінгу дозволяє збирати інформацію кількісного та якісного характеру, виявляти відхилення показників, а також оперативно формувати не тільки звітно-інформаційні масиви даних, а й розробляти певні алгоритми та готувати базу для управлінських рішень. Передбачається, що контролінгова інформація формується на основі систем показників, які відображають ключові напрями діяльності банку. Відповідно до цього формування системи контролінгових показників є важливим та актуальним завданням.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Дослідження різних аспектів

контролінгу знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Д. Хана, Х. Фольмута, А. Дайле, Е. Майера, Р. Манна, С. Данілочкіної, О. Карминського, М. Оленева, О. Примак, С. Фалько, М. Пушкаря, Л. Кіндрацької, С. Петренко, Н. Шульги.

Наукові розробки вітчизняної та закордонної науки дозволяють зробити висновки щодо глибокого вивчення питань формування системи контролінгових показників. Проте більшість вчених пропонують в рамках контролінгу використовувати збалансовану систему показників, що є більш придатною для стратегічного контролінгу. Слід також підкреслити, що особлива увага приділяється аналізу показників діяльності підприємств, а не банків. При цьому недостатньо розробленими залишаються теоретичні і практичні питання щодо формування системи контролінгових показників за ключовими напрямками діяльності банку.

Метою статті є обґрунтування процедури формування системи показників контролінгу операційної діяльності банку.

Виклад основного матеріалу. Участь контролінгу в управлінні будь-

якою організацією здійснюється на підставі регулювання, аналізу та контролю відповідних показників, що характеризують стан суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів на усіх етапах здійснення діяльності. Система критеріїв і показників контролінгу є методичним інструментарієм контролінгового забезпечення стратегії розвитку будь-якої установи. Саме в цьому полягає позафункціональність контролінгу як інструмента в системі управління багатопроцесною установою [2].

Отже, аналітичні і підконтрольні показники, об'єднані у систему, повинні відповідати певним вимогам. Тому, на підставі теоретичних узагальнень, автором [4] визначено критерії формування системи контролінгових показників, враховуючи основні напрями операційної діяльності банку.

1. Багатофункціональність. Система показників повинна відображати різноманітні сфери діяльності банку. Так, наприклад, розглядаючи операційну діяльність банку, до складу показників доцільно включити такі, що характеризують кредитні операції, операції з залучення коштів, розрахункові, касові, валютні операції та операції з цінними паперами.

2. Відповідність цільовим орієнтирам. Головною метою банку, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання, є максимізація прибутку при мінімізації ризиків. Тому до складу показників необхідно включити ті, які характеризують прибутковість та рентабельність операційної діяльності.

3. Відсутність тісного лінійного зв'язку між показниками. Наявність такого зв'язку може призвести до нечіткого інтерпретування отриманих результатів і, як наслідок, до надання неправильних рекомендацій керівництву банку щодо подальших дій.

4. Необхідно відібрати обмежену кількість показників, які є найбільш важливими, інформативними, інтерпретованими та відповідають методам обліку і звітності банківської установи.

На підставі систематизації літературних джерел було відібрано 57 показників

для оцінки основних напрямів діяльності банку. Однак розрахунок такої кількості показників – досить тривалий та трудомісткий процес. Тому для забезпечення гнучкості та адаптивності системи контролінгових показників до динамічних змін зовнішнього середовища та надання керівництву оперативної інформації щодо змін у діяльності банківської установи доцільно врахувати вищеперелічені критерії формування системи контролінгових показників. Відбір показників запропоновано здійснювати за такими етапами (рис. 1).

Слід зазначити, що така послідовність дій дозволить не тільки дотримуватись запропонованих критеріїв, але і знизить розмірність досліджуваного явища.

Одним із критеріїв формування системи показників є відсутність тісного лінійного зв'язку, щільність якого може бути виявлена за допомогою розрахунку коефіцієнта парної кореляції. На думку автора [5], якщо значення коефіцієнта парної кореляції коливається в межах від 0,7 до 0,9, то між показниками існує сильний характер взаємозв'язку. Якщо ж воно перевищує значення 0,9 – це є свідченням дуже сильної тісноти лінійного зв'язку. Наведені в табл. 1 показники були розраховані на підставі фінансової звітності 8 банків, які належать до 2-ї групи за класифікацією НБУ, за 5 останніх років. Як показали розрахунки, між деякими показниками існує тісний лінійний зв'язок – парні коефіцієнти кореляції перевищують 0,7. Розраховані коефіцієнти парної кореляції для показників, які застосовувались для аналізу кредитних операцій банку, наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, невелика кількість показників має тісний лінійний зв'язок та значення коефіцієнта парної кореляції перевищує 0,7. Виключення з вибірки цих коефіцієнтів дозволить уникнути дублювання показників з подібним змістом. При цьому мають бути обрані тільки ті показники, які є найбільш важливими та інтерпретованими. В результаті відбору залишилось 13 основних показників: аналіз кредитної активності (K1), коефіцієнт за-

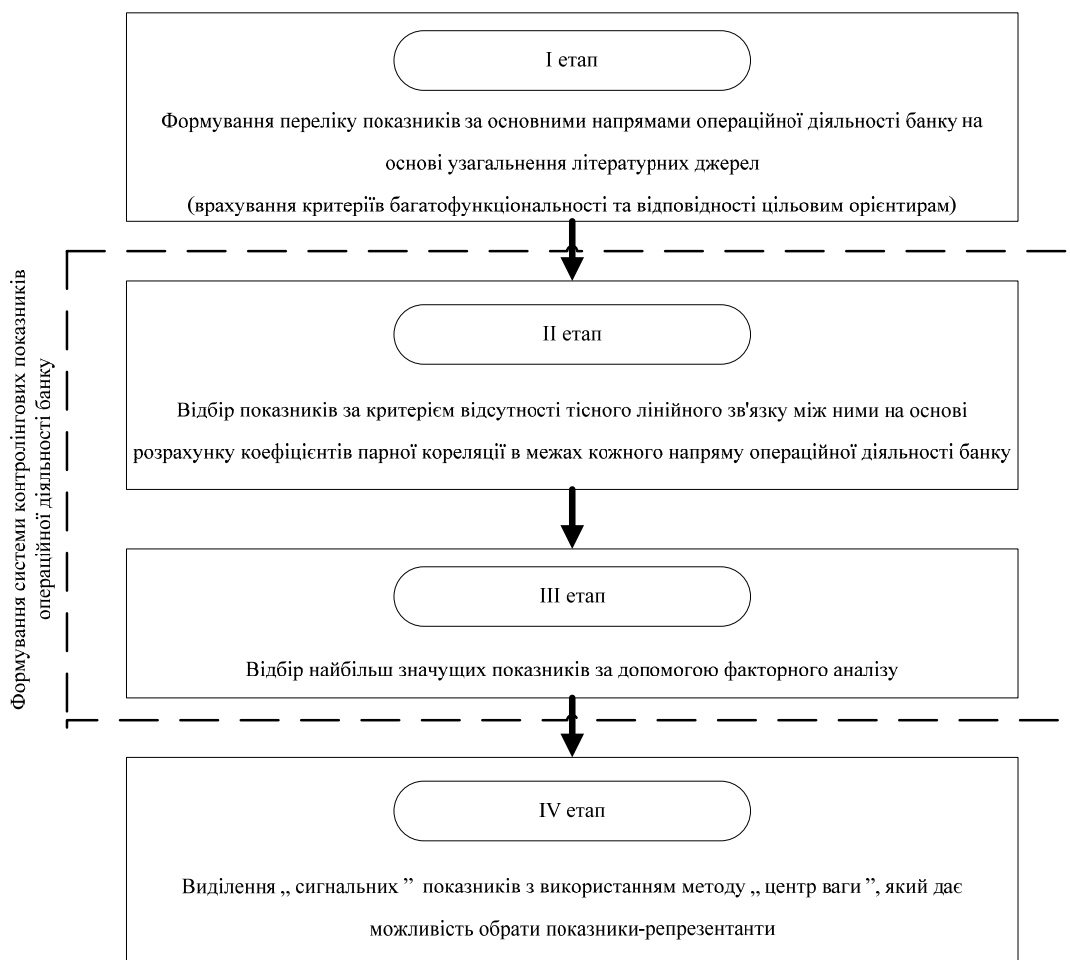


Рис. 1. Етапи відбору показників для оцінки основних напрямів операційної діяльності банку

Таблиця 1

Кореляційна матриця показників аналізу кредитних операцій банку

| | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 | K9 | K10 | K11 | K12 | K13 | K14 | K15 | K16 |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| K1 | 1,00 | 0,063 | 0,356 | 0,312 | 0,033 | -0,65 | 0,51 | -0,04 | 0,041 | 0,22 | 0,23 | 0,072 | 0,082 | 0,19 | 0,42 | -0,07 |
| K2 | 0,063 | 1,00 | -0,06 | -0,36 | -0,20 | 0,19 | -0,31 | -0,68 | 0,68 | 0,11 | -0,15 | -0,28 | -0,38 | -0,02 | 0,29 | 0,19 |
| K3 | 0,356 | -0,06 | 1,00 | 0,41 | -0,06 | -0,23 | 0,29 | 0,43 | -0,43 | 0,29 | 0,39 | 0,23 | 0,27 | -0,02 | 0,29 | -0,37 |
| K4 | 0,312 | -0,36 | 0,41 | 1,00 | 0,36 | -0,03 | 0,49 | 0,35 | -0,35 | 0,53 | 0,80 | 0,36 | 0,52 | 0,15 | 0,23 | -0,19 |
| K5 | 0,033 | -0,20 | -0,06 | 0,36 | 1,00 | -0,09 | 0,14 | 0,05 | -0,05 | -0,23 | 0,17 | 0,021 | 0,06 | -0,08 | -0,4 | -0,14 |
| K6 | -0,65 | 0,19 | -0,23 | -0,03 | -0,09 | 1,00 | -0,62 | -0,05 | 0,053 | 0,14 | 0,03 | -0,16 | -0,04 | -0,14 | -0,2 | 0,036 |
| K7 | 0,51 | -0,31 | 0,29 | 0,49 | 0,14 | -0,62 | 1,00 | 0,22 | -0,22 | 0,16 | 0,37 | 0,56 | 0,39 | 0,17 | 0,34 | -0,17 |
| K8 | -0,04 | -0,68 | 0,43 | 0,35 | 0,05 | -0,05 | 0,22 | 1,00 | -1,00 | -0,02 | 0,21 | 0,25 | 0,26 | -0,12 | -0,2 | -0,32 |
| K9 | 0,041 | 0,68 | -0,43 | -0,35 | -0,05 | 0,053 | -0,22 | -1,00 | 1,00 | 0,02 | -0,21 | -0,25 | -0,26 | 0,12 | 0,24 | 0,32 |
| K10 | 0,22 | 0,11 | 0,29 | 0,53 | -0,23 | 0,14 | 0,16 | -0,02 | 0,02 | 1,00 | 0,63 | 0,40 | 0,14 | 0,12 | 0,44 | 0,006 |
| K11 | 0,23 | -0,15 | 0,39 | 0,80 | 0,17 | 0,03 | 0,37 | 0,21 | -0,21 | 0,63 | 1,00 | 0,61 | 0,12 | -0,01 | 0,23 | -0,15 |
| K12 | 0,072 | -0,28 | 0,23 | 0,36 | 0,021 | -0,16 | 0,56 | 0,25 | -0,25 | 0,40 | 0,61 | 1,00 | 0,004 | -0,02 | 0,044 | -0,07 |
| K13 | 0,082 | -0,38 | 0,27 | 0,52 | 0,06 | -0,04 | 0,39 | 0,26 | -0,26 | 0,14 | 0,12 | 0,004 | 1,00 | 0,34 | 0,46 | -0,16 |
| K14 | 0,19 | -0,02 | -0,02 | 0,15 | -0,08 | -0,14 | 0,17 | -0,12 | 0,12 | 0,12 | -0,01 | -0,02 | 0,34 | 1,00 | 0,32 | 0,74 |
| K15 | 0,42 | 0,29 | 0,29 | 0,23 | -0,4 | -0,2 | 0,34 | -0,2 | 0,24 | 0,44 | 0,23 | 0,044 | 0,46 | 0,32 | 1,00 | 0,03 |
| K16 | -0,07 | 0,19 | -0,37 | -0,19 | -0,14 | 0,036 | -0,17 | -0,32 | 0,32 | 0,006 | -0,15 | -0,07 | -0,16 | 0,74 | 0,03 | 1,00 |

безпеченості позик (K2), коефіцієнт забезпеченості збиткових позик (K3), коефіцієнт захищеності позик (достатність резервів) (K4), коефіцієнт покриття збитків за позиками (K5), коефіцієнт покриття позик капіталом (K6), розмір кредитних вкладень на 1 грн капіталу (K7), частка кредитів наданих фізичним особам (K8), частка кредитного портфеля, яка переходить в категорію нестандартної заборгованості (K10), частка списань із резерву у кредитному портфелі (K12), доходність кредитних вкладень (K13), питома вага доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів (K15) та окупність витрат доходами (K16).

На третьому етапі відбору було використано факторний аналіз, а саме метод головних компонент. Проведення факторного аналізу передбачає не лише зменшення кількості показників (редукцію вхідних даних), а й визначення структури та взаємозв'язків між змінними. Суть методу головних компонент зводиться до визначення максимально інформативних компонент. Слід зауважити, що максимальна кількість факторів, які можна ви-

окремити, – 13, кожному з яких відповідатиме пояснювана ним дисперсія. Однак при визначенні кількості головних компонент використовується критерій Кайзера. Згідно з цим критерієм головними є компоненти, власні числа яких більше 1. Адже якщо фактор не виділяє дисперсію, що дорівнює за величину, принаймні, одній змінній, то він вилучається [3]. Реалізацію методу було здійснено за допомогою програми Statistica 6.0 (модуль Factor Analysis). Статистичні характеристики отриманих факторів наведено в табл. 2.

Результати факторного аналізу показали, що аналіз кредитних операцій доцільно проводити на основі 6 отриманих факторів. Частка цих компонент у сумарній дисперсії є вагомою (28,68%, 17,61, 12,79, 9,41, 8,82 та 8,05% відповідно), що свідчить про достатньо високу повноту факторизації – 85,35%.

У кожен з виділених факторів включаються всі аналізовані показники, але для зменшення розмірності кількості показників оцінюють їх значущість на основі розміру факторних навантажень (табл. 3).

Таблиця 2

Результати факторного аналізу

| Фактор | Власне значення фактора | Частка загальної дисперсії, % | Кумулятивне власне значення | Кумулятивна дисперсія, % |
|--------|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | 3,728258 | 28,67891 | 3,72826 | 28,67891 |
| 2 | 2,289126 | 17,60866 | 6,01738 | 46,28757 |
| 3 | 1,662334 | 12,78719 | 7,67972 | 59,07476 |
| 4 | 1,223428 | 9,41099 | 8,90315 | 68,48574 |
| 5 | 1,146142 | 8,81648 | 10,04929 | 77,30222 |
| 6 | 1,046198 | 8,04768 | 11,09549 | 85,34990 |

Таблиця 3

Матриця факторних навантажень показників кредитних операцій

| Показник | Фактор 1 | Фактор 2 | Фактор 3 | Фактор 4 | Фактор 5 | Фактор 6 |
|----------|------------------|-----------------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| K1 | -0,555408 | 0,454354 | 0,486777 | -0,072780 | -0,002742 | 0,194946 |
| K2 | 0,458111 | 0,705557 | -0,016008 | -0,028702 | 0,004687 | 0,398147 |
| K3 | -0,633657 | 0,078380 | -0,152946 | -0,330785 | -0,355846 | 0,316586 |
| K4 | -0,769240 | -0,098605 | -0,306499 | 0,162670 | 0,379219 | 0,200000 |
| K5 | -0,133984 | -0,497410 | 0,302822 | 0,182314 | 0,569113 | 0,480315 |
| K6 | 0,475776 | -0,153689 | -0,791770 | 0,028051 | 0,139754 | 0,130220 |
| K7 | -0,808146 | 0,074354 | 0,338535 | 0,192280 | 0,045403 | -0,160305 |
| K8 | -0,485484 | -0,634636 | -0,179040 | -0,164984 | -0,340067 | -0,150905 |
| K10 | -0,422907 | 0,445024 | -0,568202 | 0,354933 | -0,048512 | 0,169794 |
| K12 | -0,534085 | -0,072596 | -0,108272 | 0,666330 | -0,326246 | -0,044838 |
| K13 | -0,574316 | -0,035659 | -0,275693 | -0,389353 | 0,488231 | -0,362362 |
| K15 | -0,408001 | 0,771564 | -0,162302 | -0,242534 | 0,123820 | -0,198811 |
| K16 | 0,350931 | 0,299642 | 0,074865 | 0,450354 | 0,228169 | -0,460048 |

Як видно з табл. 3, перший фактор має найбільший кореляційний зв'язок з 2 показниками (коефіцієнт захищеності позик (достатність резервів) та розмір кредитних вкладень на 1 грн капіталу). Другий фактор найбільше корелює також з 2 показниками – з коефіцієнтом забезпеченості позик та питомою вагою доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів. І третій фактор знаходиться у тісному взаємозв'язку з коефіцієнтом покриття позик капіталом. Але інші три фактори не мають тісних кореляційних взаємозв'язків із жодною ознакою. Матриця факторних навантажень з такими значеннями не дає змогу надати змістовну інтерпретацію отриманих факторів, тому слід звернутися до процедури повороту.

Оберемо ортогональне обертання, метод Varimax normalized. Цей метод обертання спрощує факторну структуру (значення навантажень є наближеними до 1 або до 0) та полегшує інтерпретацію визначених факторів.

Нову матрицю факторних навантажень наведено в табл. 4.

Таким чином, до групи контролінгових показників кредитних операцій, увійшли: аналіз кредитної активності (K1), коефіцієнт забезпеченості позик (K2), коефіцієнт забезпеченості збиткових позик (K3), коефіцієнт покриття збитків за позиками (K5), коефіцієнт покриття позик капіталом (K6), розмір кредитних вкладень на 1 грн капіталу (K7), частка креди-

тів, наданих фізичним особам (K8), частка кредитного портфеля, яка переходить в категорію нестандартної заборгованості (K10), частка списань із резерву у кредитному портфелі (K12), доходність кредитних вкладень (K13), окупність витрат доходами (K16).

Аналогічна послідовність проведення кореляційного та факторного аналізу використовується для відбору контролінгових показників операцій із залучення коштів, розрахунково-касових операцій, валютних операцій та операцій з цінними паперами.

Отже, аналіз операцій із залучення коштів доцільно здійснювати за допомогою таких показників: коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів; коефіцієнт активності використання зобов'язань у кредитний портфель; співвідношення між вкладами фізичних осіб і капіталом банку; коефіцієнт залежності від міжбанківського ринку; вартість зобов'язань; ефективність використання залучених коштів; коефіцієнт надання міжбанківських позик та частка поточних рахунків у зобов'язаннях банку.

До складу показників, які характеризують розрахунково-касові операції (РКО), увійшли: частка комісійних доходів від РКО в комісійних доходах; частка комісійних доходів від РКО в загальних доходах банку; частка комісійних видатків за РКО у комісійних витратах, а також частка комісійних видатків за РКО у загальних витратах банку.

Таблиця 4

Матриця факторних навантажень показників кредитних операцій (після обертання Varimax normalized)

| Показник | Фактор 1 | Фактор 2 | Фактор 3 | Фактор 4 | Фактор 5 | Фактор 6 |
|----------|-----------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|
| K1 | 0,123797 | 0,228326 | 0,796593 | -0,035866 | 0,137251 | -0,270246 |
| K2 | -0,019009 | -0,014424 | -0,085573 | 0,166647 | -0,175125 | -0,894968 |
| K3 | 0,262046 | 0,767689 | 0,242759 | 0,145700 | 0,157744 | 0,065354 |
| K4 | 0,582300 | 0,245667 | 0,111368 | -0,426352 | 0,532203 | 0,169760 |
| K5 | -0,056081 | 0,029192 | 0,076511 | -0,964303 | -0,010171 | 0,071163 |
| K6 | 0,121212 | -0,018256 | -0,938858 | -0,008703 | 0,057333 | -0,119651 |
| K7 | 0,351023 | 0,024229 | 0,742068 | -0,105839 | 0,262911 | 0,288398 |
| K8 | 0,087094 | 0,431668 | -0,028158 | 0,032559 | 0,055742 | 0,798290 |
| K10 | 0,836040 | 0,126276 | -0,070057 | 0,155709 | 0,236304 | -0,238766 |
| K12 | 0,784049 | -0,038091 | 0,244511 | 0,013540 | -0,197602 | 0,373474 |
| K13 | 0,006721 | 0,088866 | 0,062838 | -0,028058 | 0,917775 | 0,270926 |
| K15 | 0,223253 | 0,055872 | 0,325067 | 0,442587 | 0,623235 | -0,398573 |
| K16 | 0,067677 | -0,796408 | -0,007716 | 0,149301 | -0,014657 | -0,153804 |

З метою проведення аналізу валютних операцій банку пропонується використовувати чотири показника, а саме: частка валютних активів у загальних активах; частка валютних кредитів у загальному обсязі активних операцій у валюті; рентабельність валютних активів та частка прибутку від валютних операцій у загальному прибутку банку.

За результатами кореляційного та факторного аналізу до групи показників, які використовуються при аналізі операцій з цінними паперами, увійшли: частка цінних паперів в торговому портфелі банку в загальних активах; частка цінних паперів в портфелі банку до погашення в загальних активах; дохідність портфелю цінних паперів на продаж; дохідність торгового портфелю цінних паперів; дохідність портфелю цінних паперів до погашення та частка доходів від продажу цінних паперів в торговому портфелі в загальному доході банку.

Висновки. Таким чином, в результаті реалізації запропонованих етапів відбору показників з дотриманням критеріїв багатofункціональності, відповідності цільовим орієнтирам та відсутності тісного лінійного зв'язку між показниками сформовано систему контролінгових показників. Ця система дозволить отримувати якісну, комплексну та об'єктивну інформацію щодо основних напрямів операційної діяльності. Подальші дослідження можуть бути пов'язані з виділенням «сигнальних» показників для швидкого виявлення проблем у операційній діяльності банку.

Предложена процедура формирования системы контроллинговых показателей операционной деятельности с учетом критериев: multifunctionality, corresponding to target orientation, absence of tight linear relationship between indicators and limited number of indicators, which are most informative.

Ключевые слова: банк, операционная деятельность, контроллинговые показатели, критерии отбора.

Procedures of forming of the system of controlling indexes are offered taking into account some criteria's: multifunctionness, having a special purpose, haven't correlations between indexes and limit amount that are most informing.

Key words: bank, operating activity, controlling indexes, criteria of selection.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

Список використаної літератури

1. Азаренков Г.Ф. Возможности контроллинга в системе управления инновационным развитием предприятия / Г.Ф. Азаренков, О.Г. Зима, О.В. Писарчук. – Проблемы экономики. – 2010. – № 4. – С. 74–48.

2. Єфименко Т.І. Методологічні результати дослідження контролінгу, як поза функціонального інструменту в системі управління підприємствами залізничної галузі / Т.І. Єфименко, І.В. Підпригора. – Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 320–325.

3. Майба В.В. Оцінювання факторів фінансової стійкості комерційних банків [Електронний ресурс] / В.В. Майба. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mise/2011_83/Mayba.pdf

4. Максимова М.В. Критерії формування системи контролінгових показників діяльності банку / М.В. Максимова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Проблеми управління соціально-економічним розвитком України» від 27 квітня 2012 року, м. Харків. – С. 351–356.

5. Надь Н.М. Застосування багатofакторного регресійного аналізу у моделюванні економічних процесів / Н.М. Надь. – Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2010. – Вип. 30. – С. 63–66.

УДК 336.58:656.2

О.Г. КІРДИНА, доктор економічних наук, професор
Української державної академії залізничного транспорту

Ю.В. МИРОШНИЧЕНКО, кандидат економічних наук, старший викладач
Української державної академії залізничного транспорту

ПОЄДНАННЯ РІЗНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

У статті систематизовано практичні аспекти управління витратами і собівартістю перевезень. Запропоновано модель механізму управління витратами на залізничному транспорті, яка передбачає розгляд послідовних і взаємопов'язаних функцій (елементів) управління цими витратами з метою їх оптимізації.

Ключові слова: *експлуатаційні витрати, управління витратами, собівартість перевезень, підвищення ефективності роботи залізничного транспорту.*

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Сьогодні при скороченні обсягових показників роботи на залізницях України актуальним питанням є скорочення експлуатаційних витрат, де одним головним стратегічним завданням є розробка радикальних заходів зниження експлуатаційних витрат та управління ними. У сучасних умовах управління витратами залізниць залежить не тільки від внутрішньогалузевих виробничо-економічних показників, але і від показників зовнішнього середовища, в якому функціонує галузь і, перш за все, від кон'юнктури транспортного ринку.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми. Експлуатаційні витрати є найважливішим елементом витрат залізничного транспорту через високу трудомісткість, фондомісткість і ремонтосмісткість транспортного виробництва [1], що відображає обсяг попиту і пропозиції, рівень цін на перевезення, якість перевізного процесу і якість транспортного обслуговування; транспортну політику держави

у встановленні форм власності, юридичне регулювання взаємостосунків транспортних підприємств з клієнтурою; умови перевезення; стан податкової, бюджетної, кредитно-грошової політики [2]. Управління експлуатаційними витратами має ключове значення для підвищення ефективності роботи залізничного транспорту [3] та їх оптимізація є найважливішою сучасною народногосподарською економічною проблемою.

Метою роботи є формування моделі механізму управління витратами на залізничному транспорті, яка передбачає розгляд послідовних і взаємопов'язаних функцій (елементів) управління ними з метою їх оптимізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливим напрямком підвищення ефективності роботи залізничного транспорту є забезпечення високої якості транспортного обслуговування клієнтури, розширення ринку транспортних послуг і вдосконалення функцій управління, і, в першу чергу, – управління витратами.

Проблемами та практичними аспектами управління витратами і собівартістю

перевезень займалися в різні часи багато українських та зарубіжних вчених, науковців, економістів, що систематизовано у табл. 1.

Безперечно цей список джерел можна було б продовжувати і включити до нього цілу низку наукових робіт з проблем зниження витрат, їх ролі у підвищен-

Таблиця 1

Аналіз визначення понять щодо проблем та практичних аспектів управління витратами підприємств

| Автори | Визначення |
|---|---|
| С.Ю. Вітте Кінець XIX ст. | Перший в економічній історії залізничного транспорту опрацював тарифи вантажних перевезень залізничного транспорту, в основу яких покладено мінімізацію витрат [4] |
| М. Старр Середина XX ст. | У своїй фундаментальній праці «Управління виробництвом», посуті першого перекладу американських підручників радянського періоду, при аналізі вартості відзначав, що необхідно підтримувати якість виготовленої продукції і одночасно знижувати її вартість [5] |
| В.Н. Орлов, А.С. Чудова та ін. Ф.П. Мулюкін | У підручниках з економіки залізничного транспорту радянського періоду витрати розглядаються як вихідні дані для визначення собівартості перевезень і калькулювання окремих видів робіт, при цьому спеціальні розділи чи параграфи присвячувались шляхам зниження собівартості залізничних перевезень [6, 7] |
| І.В. Бєлов, В.Г. Галабурда | Залізничний транспорт не має можливості повністю впливати на всі без винятку фактори, що визначають рівень витрат. Це вимагає попереднього розподілу факторів за ступенем впливу на: внутрішні, на які залізничний транспорт може впливати безпосередньо; зовнішні, на які залізничний транспорт не має безпосереднього впливу. Наприклад, якісні показники використання рухомого складу, структура парків вагонів і локомотивів значною мірою визначаються не тільки зусиллями працівників залізничного транспорту, але й залежать від обсягу роботи, ступеня відповідності технічної оснащеності залізничного транспорту, структури обсягу роботи [8] |
| А.В. Перепелюк | Пропонується «...створення системи оцінки продукції транспорту з урахуванням всіх видів «корисного ефекту» праці його працівників...» [9], але дана методика дозволяє лише формально оцінювати роботу залізничного транспорту, оскільки централізоване управління й фіксація ціни (тарифів) продукції залізничного транспорту не дозволяє визначити показник «чистої продукції» |
| Н.П. Терьошина | Узагальнено фактори, що впливають на рівень витрат залізничного транспорту, основні з них: структура перевезень за видами перевезень, видами тяги, видами сполучень, видами вантажів, типами вагонів і локомотивів; якісні показники використання рухомого складу; ступінь відповідності структури парку вагонів структурі перевезень, вантажообігу й пасажирообороту; якість організації перевезень; обсяг перевезень; природно-кліматичні умови; діюче податкове законодавство (наприклад, порядок стягнення ПДВ); рівень і стабільність цін на споживані залізничним транспортом ресурси; діючий порядок регулювання залізничних тарифів та ін. [10] |
| А.В. Зайцев | Деякі пропозиції, пов'язані з відмовою від централізовано встановлюваних фіксованих тарифів. До їхнього числа відносять надання залізниці права «... встановлювати договірні тарифи на перевезення в місцевому й приміському сполученні за узгодженням їхнього рівня у встановленому порядку», а також розробляти й затверджувати «...методику визначення регіональних тарифів у прямому сполученні у частині перевезень, які здійснюються в межах залізниці». Остання пропозиція видається досить спірною. Більш правильно з метою усунення непорівнянності результатів розрахунків, застосовувати єдину сільову методику визначення регіональних тарифів у прямому сполученні |
| В.Л. Дикань, І.Г. Бойко та ін. В.І. Пасічник Ю.Ф. Кулаєв | Витрати розглядаються з точки зору їх функції із забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства та їх впливу на собівартість продукції, звичайно, маючи на увазі її зниження. Аналогічні підходи використовуються вченими Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту |

| Автори | Визначення |
|---|---|
| В.М. Лapidус | В інтерпретації автора для контролю за витратами становить розробка еталонів витрат лінійних виробничих структур (ЛВС). Для визначення еталонів витрат попередньо необхідно проводити групування підприємств за різними групувальними ознаками, що дозволяє враховувати вплив окремих факторів на рівень витрат ЛВС |
| М.В. Макаренко, Н.С. Соколовська, Г.Д. Ейтутіс та ін. | Висвітлені проблеми формування витрат на залізничному транспорті, їхньої класифікації і складу, наведені тлумачення поняття «витрати», надана оцінка методів розрахунку витрат залізниць і собівартості вантажних і пасажирських перевезень. Запропоновано нові підходи до розрахунку собівартості вантажних і пасажирських перевезень за методом витратних ставок і наведені методи розрахунку витратних ставок безпосередньо. Але у роботі не визначені шляхи впровадження розробок на залізницях і не подана практична спрямованість проведених розрахунків з метою управління витратами |
| М.А. Болюх та ін. С.Ф. Покропивний та ін. | Розглядається значення витрат як ресурсів для виконання виробничої діяльності і як вихідні дані для формування собівартості та її аналізу і чутливості до дії різних факторів і, знову ж таки, з точки зору можливості мінімізації витрат. Аналогічну позицію займають вчені Київського національного економічного університету в оцінці ролі витрат |
| Л.О. Позднякова | Пропонує обґрунтовані концептуальні засади щодо формування та функціонування соціально-економічної моделі розвитку залізничного транспорту України в контексті механізмів державного регулювання галузі. Дана модель дозволить «...значно знизити змінні витрати, а постійні – організація, планування і регулювання, контроль і їх урахування, призведе до повної їхньої активізації» |
| І.М. Мазур, В.Д. Шапаро та ін. | Розглянуто управління витратами і управління вартістю як синоніми, як управління ресурсами з точки зору їх мінімізації, а також для бюджетування та контролю вартості проекту |
| Т.В. Полішко | Сформульовано стратегічні цілі управління підрозділами залізничного транспорту в умовах ринку та конкуренції і на основі системного аналізу визначені суперечності між ними. Пропонується удосконалити механізм розподілу накладних витрат шляхом віднесення їх на види продукції робіт, послуг залежно не тільки від заробітної плати виробничих робітників (як це відбувається нині), а пропорційно до всіх витрат прямо віднесених на собівартість з кожним елементом відповідно статті витрат на залізничному транспорті |
| Р.А. Кожевников, З.П. Межох та ін. | Дещо не у традиційному ракурсі розглядають витрати вчені Московського державного університету шляхів сполучення (МІІТ). Вони вважають, що завищення витрат, особливо у пасажирському русі, який є і у Росії, і в Україні, являє собою загрозу державній безпеці |
| М.М. Сергієнко | Розроблено економіко-математичну модель формування експлуатаційних витрат локомотивного господарства з використанням нормативно-економічних вимірників і матриць, побудованих за ланцюговим принципом, що дозволяє проводити комплексну оцінку витрат, а також визначати економічну ефективність окремих структурних підрозділів залізничного транспорту |
| О.М. Козир | Запропоновано новий методологічний підхід до управління витратами підприємств залізничного транспорту, який базується на економіко-математичному моделюванні змін зовнішніх та внутрішніх входних параметрів. На основі дослідження чинників впливу на формування витрат сформульовано критерії оптимальності витрат |
| Н.М. Колесникова | Пропонує виокремлення в структурі собівартості витрат усіх учасників перевезень, яке забезпечує прозорість та створює методичну основу для розрахунку економічно обґрунтованого рівня базових тарифів, удосконалення державного регулювання ціноутворення, припинення фінансування збиткових видів діяльності за рахунок прибуткових |

ні ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції послуг та забезпеченні конкурентостійкості підприємства. Багатьом з них прита-

манна характерна риса – проблема витрат розглядається з точки зору максимально можливого їх зниження, тобто з точки зору економії витрат. Адже

підприємства залізничного транспорту, як суб'єкти ринкових відносин, повинні постійно відслідковувати результати своєї діяльності, визначати, наскільки досягнуті результати відхиляються від накреслених цілей і завдань. При цьому дуже важлива роль належить економічному аналізу господарської діяльності, прогностичній оцінці витрат і результатів, науково-обґрунтованим методам калькулювання, формування і розподілу витрат підприємства.

Механізм формування витрат є виключно важливим для економіки залізничного транспорту і обумовлений декількома причинами:

1) необхідністю знати ступінь впливу зміни обсягових і якісних показників роботи транспорту на загальну суму експлуатаційних витрат і собівартість перевезень, що дозволить регулювати тарифи на перевезення;

2) дослідження в даній сфері підвищать якість планування та прогнозування попиту на залізничні перевезення;

3) визначення фінансових результатів роботи залізниць дає можливість досліджувати ступінь впливу на них розмірів експлуатаційних витрат;

4) необхідно розробляти нові науково обґрунтовані методи виконання різних техніко-економічних розрахунків для удосконалення фінансово-економічного механізму, у т. ч. більш прозорого визначення собівартості перевезень та ін.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. Виходячи з вищевказаного, авторами запропоновано сформулювати модель механізму управління витратами на залізничному транспорті, яка передбачає розгляд послідовних і взаємопов'язаних функцій (елементів) управління ними з метою їх оптимізації і наведена на рис. 1.

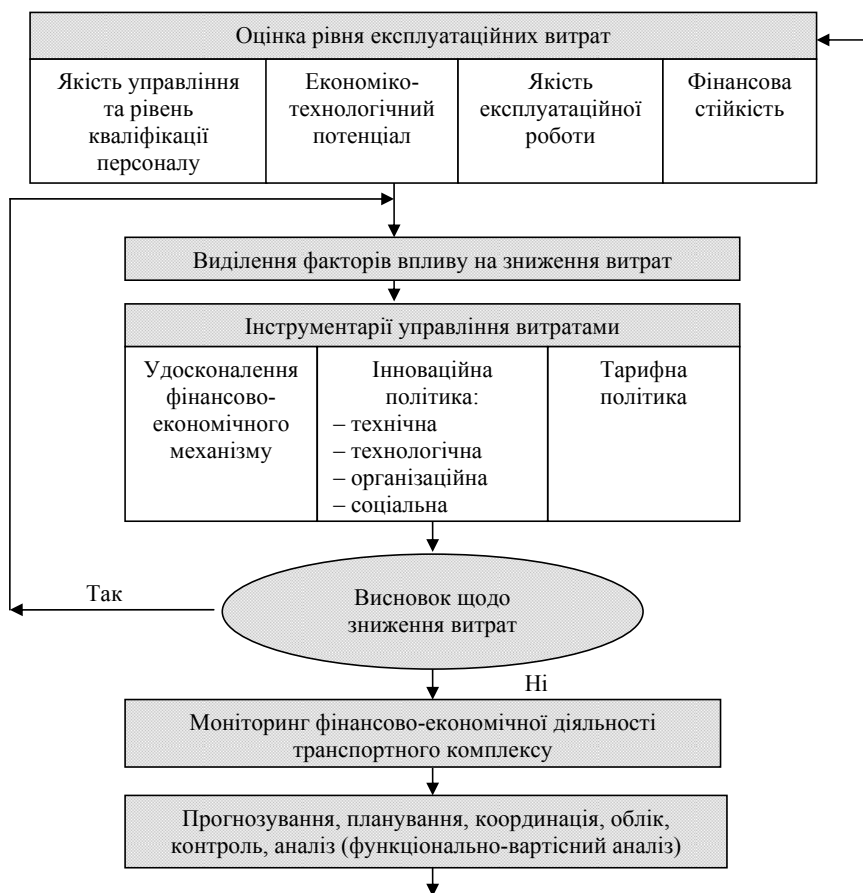


Рис. 1. Модель механізму управління витратами на залізничному транспорті

Необхідно відзначити, що всі розглянуті підходи до управління витратами можна застосовувати паралельно, оскільки вони не дублюють, а доповнюють один одного. На нашу думку, в умовах наростаючого розвитку конкуренції на ринку транспортних послуг доцільно використовувати різні поєднання підходів до управління витратами підприємства, що призведе до їх зниження.

Список використаної літератури

1. Железнодорожный транспорт / В.С. Михалевич, А.А. Бакаев, В.И. Гриценко; под общ. ред. В.С. Михалевича. – К.: Наукова думка, 1991. – 201 с.
2. Залізничний транспорт України та Росії. Тенденції розвитку та проблеми реформування / Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко, М.Ю. Цветов, О.В. Левченко, І.В. Родіонов // Державна адміністрація залізничного транспорту України; Державний економіко-технологічний ун-т транспорту. Науковий центр досліджень економічних транспортних проблем. – К.: ДЕДУТ, 2008. – 277 с.
3. Мазо Л.А. Современные методы управления экономическими процессами на железнодорожном транспор-

те / Л.А. Мазо. – М.: Издательство МЭИ, 2000. – 268 с.

4. Витте С.Ю. Воспоминания / С.Ю. Витте. – [в 3-х томах. т. 1]. – М.: Соцкнигиздат, 1960. – 48 с.

5. Стар М. Управление производством / М. Стар; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1968. – 398 с.

6. Орлов В.Н. Калькуляция и анализ себестоимости железнодорожных перевозок / В.Н. Орлов, А.С. Чудова. – М.: Транспорт, 1967. – 320 с.

7. Экономика железнодорожного транспорта / под ред. Ф.П. Мулюкина. – [2-е изд., перер. и доп.] – М.: Транспорт, 1975. – 415 с.

8. Экономика железнодорожного транспорта: учебник для вузов / И.В. Белов, В.Г. Галабурда, В.Ф. Данилин и др.; под ред. И.В. Белова. – М.: Транспорт, 1989. – 350 с.

9. Перепелюк А.В. Как измерить продукцию транспорта / А.В. Перепелюк // Железнодорожный транспорт. – 1990. – С. 67–71.

10. Терешина Н.П. Оценка транспортных затрат и повышение конкурентоспособности железнодорожных перевозок / Н.П. Терешина. – М.: Труды МИИТ. – Вып. 882, 1993. – С. 57–59.

В статье систематизированы практические аспекты управления затратами и себестоимостью перевозок. Предложена модель механизма управления затратами на железнодорожном транспорте, которая предполагает рассмотрение последовательных и взаимосвязанных функций (элементов) управления этими расходами с целью их оптимизации.

Ключевые слова: эксплуатационные расходы, управление затратами, себестоимость перевозок, повышения эффективности работы железнодорожного транспорта.

The paper systematizes practical aspects of managing costs and transportation costs. The model of the mechanism controlling the cost of rail transport, which involves consideration of sequential and interrelated functions (elements) to manage these costs with a view to optimizing, is offered.

Key words: operating costs, management costs, transportation costs, improve efficiency of rail transport.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 658.8

D.Y. LYASHKO, PhD in Economics,
Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

COMPONENTS OF GENERATING ENTERPRISE VALUE AND ITS BUSINESS VALUATION IN THE PRESENT MARKET CONDITIONS

The article is devoted to the problem of determining the components of enterprise value and its business valuation. The methodological approaches to forming influence on enterprise value in the present market conditions are considered in the article. Strategies of enterprise value management in the present market conditions are given.

Key words: enterprise, business of enterprise, enterprise value, enterprise's business valuation, expectations, interested persons.

It is known that in the present market conditions owners and co-owners of enterprises as well as other stakeholders who have investment interest in enterprises don't fully understand in what way and with what components enterprise value and its business valuation are generated. In these conditions determination of the main influential components in generating enterprise value and its business valuation is very topical.

Some of the main components which generate market value of an enterprise and its business in the present market conditions are enterprise revenue, its profit as well as efficiency indicators of employing assets and expectation. At the same time topicality of research of interrelations between the defined components and determination of strategies and technologies of their further implementation directed at managing enterprise value and value of its business is increasing. All this will give the possibility to get maximal benefit for owners of the enterprise as well as other stakeholders.

Research of the components generating market value of an enterprise and its business in the present market conditions supposes implementation of appropriate critical analysis of the current scientific developments of foreign and national scientists. The problems

of assessing enterprise value and implementing business valuation found reflection in the scientific works of a number of foreign and national researchers such as V.V. Bochrov [1], S.V. Valdaytsev [2], T.V. Momot [5], Sh. Pratt [7], Rees Richard P. [9], V.N. Sokolov [11], Ch. Frank [13], V.A. Shcherbakov [14].

The scientists in their works touched upon the problems concerning determination of the ways of company value assessment. But the derived results don't reflect influence of the existing components of enterprise value and its business valuation as well as impact of these valuable components on generating market value of an enterprise and its business in the present market conditions fully enough.

The goal of this work is to determine valuable components of enterprise value and its business valuation in the present market conditions as well as provide theoretical justification of methodological approaches to determining the impact of interaction of these valuable components on enterprise value and its business valuation in the present market conditions taking into account alternative ways of enterprise use, liquidation of its business or whole liquidation of the enterprise.

It is known that implementation of different actions or making operations by agents of market activity needs certain goals. Assessment of enterprise value or its business valuation is also made in compliance with the set goals. Some of the main goals of enterprise assessment or its business assessment are the following [5, 8, 11, 14]:

1. Assessment of stock or stake which is brought in as ownership investment when a new enterprise is set up.

2. Assessment of stake in the enterprises or ownership complexes which are considered as collateral.

3. Determination of maximal acceptable price for the purpose of buying shares of enterprises which are merged.

4. Determination of reasonable value of authorized investment in the enterprise by a venture investor.

5. Determination of reasonable value of the ratio at which shares of different enterprises have to be exchanged when a joint-stock company is reorganized.

6. Value determination of the whole business which is sold out.

7. Business assessment for insurance of business and financial risks or transfer of business for management.

In compliance with the set goals it is necessary to take into consideration that an enterprise is an industrial, economic and property complex which is used for implementation of entrepreneurial activity [14].

If we consider definition of business it is an entrepreneurial activity directed at production and sales of goods and services or other activity which is aimed at getting income. Business is done by a person (legal or individual) that owns an enterprise or manages it [14].

Thereby, business assessment and enterprise assessment are not equivalent actions. It is possible to assess an enterprise without entrepreneurial activity on the certain date. That is, an enterprise doesn't have business at the moment of assessment. But it is impossible to assess business separately from generating enterprise value. In the present market conditions value of business of an enterprise is considered as a component of

additional value of an enterprise. This component has its own constituents.

Hence, we can make a conclusion that in the present market conditions enterprise value is formed by the following components (1):

$$VE = VA_b \pm VA_{nb} + VB \quad (1)$$

where VE – value of an enterprise;

VA_b – value of assets employed in business of an enterprise;

VA_{nb} – value of assets which are not employed in business of an enterprise;

VB – value of business of an enterprise.

It is known that an enterprise while doing business buys material, financial, labour and other assets which are not employed completely in its activity. Market value of these uncommitted assets can considerably differ from its balance value. High liquid uncommitted assets have higher value and add to value of an enterprise. Low liquid uncommitted assets, at best, don't add to value of an enterprise. At worst, low liquid uncommitted assets will be reducing value of an enterprise.

Moreover, value of business of an enterprise has its own components which are formed on basis of such characteristics as (2):

$$VB = RE + OP + EEA + Exp \quad (2)$$

where RE – revenue of an enterprise from its business;

OP – operating profit of an enterprise from its business;

EEA – efficiency of employment of assets in business of an enterprise;

Exp – expectation of the results of doing business of an enterprise.

Thereby, enterprise value is not simply a sum of value of assets and value of business. Components of enterprise value can be objects of management of their value. So value management can be implemented through an appropriate organizational and economic mechanism of enterprise value management. With the help of this mechanism development of strategies for managing enterprise value and its business valuation becomes possible. Achievement of the goals which will be set within the defined strategies will

be implemented due to development and realization of appropriate policies and technologies.

Thus, in the functioning of the appropriate organizational and economic mechanism of enterprise value management the author offers the following strategies:

1. The strategy of increasing value of business assets.

2. The strategy of increasing value of excessive assets.

3. The strategy of increasing revenue of an enterprise.

4. The strategy of increasing profit of an enterprise.

5. The strategy of increasing efficiency of employing assets of an enterprise.

6. The strategy of making appropriate expectation.

The strategy of increasing value of business assets supposes increasing value of business assets which are employed in business due to increasing its functional possibilities. It can be done with the help of restructuring or updating and modernization of these business assets. Updating and modernization need investment that itself increases value.

The strategy of increasing value of excessive assets is directed at increasing value of these assets. This strategy supposes disposal of excessive assets and neutralization of the possible negative impact of these assets on business value.

The strategy of increasing revenue of an enterprise from doing business has direct correlation with enterprise value. The proposed strategy supposes usage of policies and technologies which increase revenue of an enterprise due to increased sales volume and appropriate pricing.

In the market conditions an enterprise does business, gets revenue but, possibly, does not make profit. In these conditions the strategy of increasing profit of an enterprise from doing business has direct influence on enterprise value. Within the offered strategy the level of profit has dependence on policies and technologies which are connected with impact on commercial expenses, administrative expenses, general burden and production

price. Also in these conditions tax policy and technologies decreasing tax burden have essential effect on the amount of profit.

The strategy of increasing efficiency of employing assets of an enterprise uses policies and technologies directed at increasing efficiency of employing fixed assets, inventory, accounts receivable and accounts payable.

The strategy of making appropriate expectation is directed at a stakeholder and supposes impacting on enterprise value and its business in compliance with the amount of economic benefits which are expected by the stakeholder with ownership, disposal and utilization of an enterprise or its business. Implementation of this strategy supposes very active use of information and communication policies and technologies which are directed at external and internal environment of an enterprise as well as at appropriate consumers of these information and communication products.

For instance, it is possible to increase the level of expected benefits with the help of the following information:

- participation of an enterprise in national and international specialized exhibitions and other appropriate public events;
- participation of an enterprise in open and closed competitions and tenders;
- winning of an enterprise in open and closed competitions and tenders;
- presence of information campaigns related to successful execution of orders which were got as a result of winning in specialized open and closed competitions and tenders;
- information promotion of responses from reputable persons about successful execution of the orders;
- presence of free access to public statements which reflect financial and economic state of the enterprise;
- presence of certificates of the ISO quality standards which were got by the enterprise.

The approaches offered by the author give possibilities to impact on enterprise value and its business valuation in the present market conditions.

The main goal of such research is determination of the components of enterprise

value and its business valuation as well as determination of methodological approaches to management of enterprise value taking into account the basic goal which potential and real owners of an enterprise would like to achieve. The higher probability to achieve expectations of stakeholders is, the higher the level of enterprise value and its business is considered to be.

Integrated use of the offered strategies and approaches gives possibilities to implement management impact on enterprise value and its business valuation with maximal efficiency.

Development of appropriate policies and technologies for implementation of the offered strategies which will be used within the organizational and economic mechanism of enterprise value management in the present market conditions and filling this mechanism with appropriate components are possible further directions of this scientific research with the subject which is topical and prospective.

References

1. Bocharov V.V. Management of business value: Textbook / V.V. Bocharov, I.N. Samonova, V.A. Makarova, SPb.: SPb-SUEF Press, 2009. – 124 p.
2. Valdaytsev S.V. Business assessment and management of enterprise value / S.V. Valdaytsev. – M.: UNITY-DANA, 2001. – 720 p.
3. Gohan Patrick A. Mergers, takeovers and restructuring of companies / Gohan Patrick A., trans. from Eng. – M. Alpina Business Books, 2004 – 1342 p.
3. Liashenko V.P. Investment activity of a joint stock company / V.P. Liashenko. – M.: «Publishing House «New Century»», 2001. – 120 p.
4. Merzlikina G.S. Evaluation of economic wealth of an enterprise: Monogrophy / G.S. Merzlikina, L.S. Shahovskaya. – Volgograd: VolSTU, 1998. – 265 p.
5. Momot T. Assessment of business value: modern technologies / T. Momot. – H.: Factor, 2007. – 224 p.
6. Assessment of enterprise (business) value/ Under edit. of Abdulayeva N.A., Kolyayko N.A. – M.: Press «EKMOS», 2000. – 202 p.
7. Pratt Sh. Assessment of business: analysis and evaluation of private companies: trans. from. Eng. / Sh. Pratt. – M.: RO, 1994. – 200 p.
8. Revutskiy L.D. Enterprise potential and enterprise value/ L.D. Revutskiy. – M.: Perspective, 1997. – 124 p.
9. Rees Richard P. Fundamentals of business evaluation // Financial Paper: News bulletin / Rees Richard P. – 1994. – № 43. – P. 32.
10. Rees Richard P. Fundamentals of business evaluation // Financial Paper: News bulletin / Rees Richard P. – 1994. – № 36. – P. 30.
11. Sokolov V.N. Methods of enterprise evaluation / V.N. Sokolov. – SPb.: SPbSIEA, 1998. – 144 p.
12. Fredman D. Analysis and evaluation of income earning real estate / D. Freedman, N. Ordway. – M.: Delo Ltd. – 1995. – 462 p.
13. Frank Ch. Assessment of companies in cases of mergers and acquisitions / Frank Ch. Evans, David M. Bishop – M.: Alpina Publisher. – 2004. – 331 p.
14. Shcherbakov V.A. Assessment of enterprise (business) value / V.A. Shcherbakov, N.A. Shcherbakova. – M.: Omega – L. – 2006. – 288 p.

Статтю присвячено проблемі визначення складових вартості підприємства та його бізнесу. У статті розглядаються методологічні підходи до формування впливу на вартість підприємства в сучасних ринкових умовах. Запропоновано стратегії управління вартістю підприємства в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: підприємство, бізнес підприємства, вартість підприємства, вартість бізнесу підприємства, очікування, зацікавлені особи.

Статья посвящена проблеме определения составляющих стоимости предприятия и его бизнеса. В статье рассматриваются методологические подходы к формированию влияния на стоимость предприятия в современных рыночных условиях. Предложены стратегии управления стоимостью предприятия в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: *предприятие, бизнес предприятия, стоимость предприятия, стоимость бизнеса предприятия, ожидания, заинтересованные лица.*

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 658.5:621

С.Б. ХОЛОД, кандидат технических наук,
проректор Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

СТРУКТУРНАЯ РЕОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Структурная реорганизация систем управления в машиностроении на основе трансформации производственных процессов в сложные социально-экономические системы стратегического характера – обеспечение возможности функционирования материальных потоков в условиях неопределенности рыночных отношений.

Ключевые слова: машиностроение, трансформация, стратегия, материальные потоки, рыночные отношения.

Постановка проблемы. Проблемно-концептуальная перестройка или, вернее, создание нового экономического механизма общественного производства Украины как самостоятельного государства предопределяет существенное изменение требований, предъявляемых к машиностроительному комплексу, которые в общем подходе заключаются в изменении организационно-технологической основы его построения. Суть этих изменений заключается в:

– сокращении продолжительности пребывания в производстве выпускаемой продукции и технологий производства;

– увеличении количества используемых материалов и технологий производства;

– возрастании числа элементов в выпускаемой продукции и типов (модификаций) самой продукции;

– повышении требований к качеству, дизайну и надежности выпускаемой продукции;

– сокращении сроков постановки новой продукции на производство.

Производство такой ориентации обязано выпускать продукцию, которая становится все менее долговечной, более сложной в производстве, разнообразной

и дорогостоящей. Заказы же потребителя становятся все более мелкими, краткосрочными и более специфичными в отношении эксплуатации. Это требует принципиально новой стратегии изготовления, которая позволяла бы полностью устранить причины возникающих негативных явлений вследствие несоответствия производства спросу потребителя.

Отсюда важнейшая первоочередная проблема машиностроительного комплекса Украины – структурная реорганизация производственных процессов стратегического характера. Такая, ориентированная на будущее, стратегия производства обязана обеспечивать возможность функционирования материального потока, учитывающего характер выпускаемой продукции и содержание заказа потребителя, быть непрерывным и содержать минимальное разделение труда, иметь оптимальную партионность выпускаемой продукции и возможности незамедлительно реагирования на изменения окружающей среды, рынка, запросов потребителей.

Результаты исследования. Естественно, что изменение стратегий производства неизбежно влечет за собой и изменение структур, как общественно-

го производства, так и производственных процессов, основой которых должны стать новейшие базовые, информационные и организационные технологии. Это позволит создать машиностроительное производство с новыми качественными характеристиками, которое будет в состоянии гибко реагировать на изменения рыночных стратегий, спроса потребителей и государственного заказа. Своими, прежде всего, структурными преобразованиями оно должно суметь реализовать в будущем, по возможности без больших затрат трудовых и материальных ресурсов на свою реконструкцию, неизвестные пока сегодня изменения общественного развития.

Происходящие изменения в общественном производстве, повлекшие за собой известные изменения стратегий, отчетливо подтверждают настоятельную необходимость решительного обновления на промышленных предприятиях и в других производственных структурах машиностроительного комплекса. Они убеждают, что на машиностроительных предприятиях будущего процесса движения материальных потоков и производственные процессы можно более успешно координировать, синхронизировать, проводить высокого уровня оптимизацию. Основой такой оптимизации с точки зрения логистики являются новейшие базовые, информационные и организационные технологии, гибкая автоматизация технологических процессов и широкая компьютеризация процессов управления.

Эти составляющие в основном и будут определять процессы обновления общественного производства, основой которого является машиностроительный комплекс, и в настоящее время, и в обозримом будущем.

С учетом современных требований к развитию систем управления в области совершенствования организационных структур управления, которые охватывали:

– разработку организационных систем оперативного управления предприятиями, фирмами и промышленными ком-

плексами с различной формой собственности;

– разработку генеральных схем оперативного управления различными отраслями народно-хозяйственного комплекса страны; разработку и развитие форм оперативного управления территориального, регионального и местного значения;

– развитие организационных форм и методов оперативного управления комплексными целевыми национальными, государственными и отраслевыми научно-техническими программами;

– совершенствование и развитие систем межотраслевого и межфункционального управления в переходный период и в условиях рынка.

Важной особенностью проводимых исследований стала их тесная связь с решением конкретных проблем организации оперативного управления общественным промышленным комплексом.

С теоретической точки зрения в процессе исследований был получен и проверен на практике целый ряд научных результатов. Среди важнейших из них можно отметить:

– определение основ описания и анализа организационных структур оперативного управления как самостоятельного объекта научного исследования;

– выявление закономерностей построения этих структур, накопление и обобщение обширного эмпирического материала, подтверждающего эти закономерности;

– разработку системно-целевого подхода в проектировании систем оперативного управления сложными промышленными, торговыми социально-экономическими объектами;

– разработку организационных форм программно-целевого управления матричного типа;

– разработку формальных и неформальных процедур и методов формирования организационных структур систем оперативного управления.

Анализ сложившихся и вновь формируемых организационных структур оперативного управления с точки зрения

современных требований и научных критериев указывает на то, что они обладают рядом положительных свойств:

- в значительной мере отражают целевую функцию и территориальное распределение (размещение) производства;

- основаны на глубокой и достаточно обоснованной функциональной специализации;

- обеспечивают возможность решения первоочередных задач и нормативно-методического регулирования деятельности всех производственных звеньев.

В силу действия ряда объективных факторов и специфических организационных недоработок возникли и продолжают обостряться определенные противоречия и негативные тенденции. Наиболее существенными из них можно считать следующие:

- несбалансированность полномочий и ответственности по принятию решений и распоряжению ресурсами, что приводит к падению производства;

- недостаточная эффективность форм и методов координации взаимодействия, что приводит к нарушению обеспечения и снижению производительности труда;

- неадекватность в ряде случаев организационного и экономического механизмов, резко снижающая эффективность экономических мероприятий.

Методологические основы систем целевого подхода к формированию организационных структур оперативного управления включают следующие основные положения:

- во-первых, организационная структура системы оперативного управления рассматривается как сложная универсальная характеристика регулирования производственно-хозяйственной среды. Это требует, в свою очередь, четкого выделения границ организации; определения общего назначения, конкретных целей и задач; описания и анализа ее внешней среды, обмена информацией и других взаимодействий; выяснения связей между производственно-технологической и административно-управленческой сторонами организации; выявления распре-

деления полномочий и ответственности между данной организацией и альтернативными;

- во-вторых, исходной базой построения организационной структуры оперативного управления является целевая ориентация всех элементов системы. В этой связи необходимым этапом анализа и синтеза организационных структур является определение и формулирование целей организации в их целостной системе, их декомпозиция по строго выбранным признакам и структуризация. Таким путем достигается сбалансированное распределение задач, прав и ответственности между уровнями и звеньями аппарата управления, обеспечивающее эффективное достижение конечных целей производственно-экономического, научно-технического и социального развития;

- в-третьих, формой проявления организационных отношений управления служат связи между обособленными звеньями и уровнями организационной системы, состав и последовательность которых в рамках заданных отношений могут быть многообразными. Поэтому рассмотрение организационных структур как предмета рационального проектирования должно включать не только определение состава элементов (звеньев) и уровней аппарата управления, их общих задач и субординации, но и построение конкретных организационных механизмов достижения поставленных целей, то есть определение и регламентацию содержания и последовательности связей между организационно обособленными звеньями системы;

- в-четвертых, творческий характер процесса принятия и реализации управленческих решений ограничивает сферу формальной регламентации и типизации организационных отношений и связей. Поэтому важнейшим требованием к построению организационной структуры должно стать достижение ее необходимой гибкости, обеспечивающей приспособление к реальному разнообразию объективных условий, возникающих в процес-

се функционирования производственно-хозяйственной системы;

– в-пятых, анализ и построение организационной структуры управления не могут сводиться к решению однокритериальной формализованной задачи методами одной научной дисциплины. Они должны рассматриваться как предмет междисциплинарного изучения, а их решение предусматривает обязательное использование совокупности формальных и неформальных методов, включающих организационное моделирование, методы структуризации целей «аналогий», экспертнологические и т. д. Их применение требует разработки специального методического подхода и аппарата, который был бы использован при проектировании конкретных организационных структур управления.

Процесс развития производственно-хозяйственных организаций, изменение их целей, ускорение научно-технического прогресса выдвигают как новые проблемы организации управления, так и новые подходы к их решению.

Предлагаемый в работе как основной (базовый), системно-целевой метод проектирования организационных структур систем оперативного управления имеет свои отличительные особенности, заключающиеся в следующем:

– определяется система целей производственно-хозяйственной организации и разрабатывается их структура;

– функции управления формируются в непосредственном соответствии со структурой целей;

– осуществляется не только технологическое и информационное, но и организационное моделирование процессов управления;

– разрабатывается полный организационный механизм выполнения функций управления на всех уровнях структуры;

– проектируются организационные формы не только линейно-функционального, но и программно-целевого управления.

Эта методика обладает определенными преимуществами по сравнению с

другими подходами. К таким преимуществам можно отнести возможность обеспечить максимальное соответствие структуры оперативного управления производственным требованиям и условиям, использовать разнообразные организационные формы, учитывать наиболее прогрессивный организационный опыт, соединить процесс проектирования структуры с ее освоением.

Специфические условия оперативного управления современными сложными системами различного назначения требуют учета взаимопереплетающихся многих факторов, множества вариантов для возможных решений. К примеру, современное производственное предприятие – это не только система машин, соединенных посредством того или иного технологического процесса. Это прежде всего коллектив людей, связанных между собой определенными социально-экономическими отношениями, которые, в свою очередь, обусловлены господствующим в данном обществе способом производства. Производственное предприятие предстает в этом случае в качестве сложной комбинации технических, материальных ресурсов. Всякий реальный производственный коллектив является сложным «совокупным рабочим организмом», или, иначе говоря, сложной гетерогенной системой из двух групп разнородных компонентов – вещественных и человеческих. И если первые объединяются в технико-технологическую систему предприятия, то вторые составляют его социальную организацию.

В объективной действительности эти две системы (технико-технологическая система и социально-организационная система предприятия) существуют лишь в органическом единстве друг с другом. Любое производственное предприятие включает в качестве неотъемлемой составной части своего реального механизма сложные социальные образования, формы, явления, представляющие собой существенный фактор изменения экономической субстанции производства, сложный и многообразный

круг проблем, относящихся к организации управления с одними лишь технологическими системами.

Управление производством, будучи следствием кооперации труда, связано с отношениями по поводу разделения труда и распределения продуктов труда в соответствии с количеством затраченного труда. Отсюда в современном обществе, где каждый работник, как правило, является собственником средств производства, процесс управления должен выражать интересы самих работников, сознательно и целенаправленно организующих данное производство.

Сложное многоотраслевое производство среднего завода требует одновременно с единоначалием, т. е. с централизацией управления, вовлечения в этот процесс широких масс трудящихся, развития их творческой инициативы и предпринимательства.

Принципиально новое значение субъективных факторов в управлении экономикой выражается в сознательной, целенаправленной, организационной деятельности людей, руководствующихся познанными законами экономического развития. Такое управление должно зиждиться на основе объективных закономерностей, но при всем громадном значении и преимуществах объективных экономических законов они не реализуются автоматически. Решающее значение приобретает практическая реализация объективно действующих экономических законов, что, в свою очередь, предопределяет роль субъективных факторов. Управление – не самоцель. Его задачи определяются системой производства. Основная цель в процессе хозяйственного управления может включать в себя соподчиненные цели, которые в зависимости от конкретной ситуации выступают на первое место. Процесс управления производством является целенаправленной деятельностью. Цель выступает здесь как документально зафиксированное предвосхищение результатов деятельности, как конечный этап многочисленных операций и процедур в ходе процессов управления.

Отношения управления производством – механизм весьма сложных организационных, экономических, правовых, социальных связей, взаимодействия – возникают там, где существует кооперация труда. Как только появляется разделение и кооперация труда, возникает объективная необходимость согласования усилий всех работающих для достижения поставленных целей и прогнозных условий.

Выводы. Таким образом, управление производством – это сложный, непрерывный социально-экономический и организационно-технический процесс воздействия управляющей системы на конкретно управляемый объект (цех, отдел, предприятие, фирма, корпорация и т. д.), осуществляемый по определенной технологии с помощью системы методов и технических средств в целях достижения управляемой системой заданных технико-экономических и социальных показателей.

Список использованной литературы

1. Воронин А.А. Модель оптимального управления структурными изменениями организационной системы / А.А. Воронин, С.П. Мишин // Автоматика и телемеханика. – 2002. – № 8. – С. 136–150.
2. Глушенко В.В. Исследование систем управления / В.В. Глушенко, Н.Н. Глушенко. – Железнодорожный, Моск. обл.: НГШ «Крылья», 2000. – 416 с.
3. Коноков Д.Г. Организационная структура предприятия / Д.Г. Коноков, К.Л. Рожков. – М.: Ин-т стратегического анализа и развития предпринимательства, 2004. – 146 с.
4. Холод Б.И. Факторы устойчивости современной организации в бизнес-среде / Б.И. Холод, В.А. Ткаченко, С.И. Чимшит // Академічний огляд. – 2002. – № 1. – С. 22–29.

Структурна реорганізація систем управління в машинобудуванні на основі трансформації виробничих процесів у складні соціально-економічні системи стратегічного характеру – забезпечення можливості функціонування матеріальних потоків в умовах невизначеності ринкових відносин.

Ключові слова: машинобудування, трансформація, стратегія, матеріальні потоки, ринкові відносини.

The structural reorganization of the management systems in machine building on the base of transformation of manufacturing processes into the complex social-economic systems of strategic character – providing opportunity for tangible flows to function under conditions of uncertainty of market relations.

Key words: machine building, transformation, strategy, tangible flows, market relations.

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 338.432(477)

Ю.В. СЕРДЮК-КОПЧЕКЧИ, кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті висвітлено проблеми стратегічного розвитку підприємств агропромислового комплексу України; розглянуто шляхи вирішення цих проблем і роль державної підтримки; обґрунтовано доцільність реформування аграрної освіти та науки із застосуванням інноваційних підходів.

Ключові слова: стратегічний розвиток, агропромисловий комплекс, реформування, державна підтримка.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки вимагає здійснення стратегічних змін у державному регулюванні розвитком підприємств агропромислового комплексу (АПК). Такі зміни передбачають, з одного боку, значне зменшення всеохоплюючого впливу державного регулювання економічного механізму господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, послаблення державного втручання в їх економічні процеси, а з іншого – у перебудові державної політики, спрямованої на підтримку розвитку агропромислового комплексу країни.

При цьому слід виходити з того, що роль державного регулювання розвитку АПК у перехідний період до ринкових відносин залишається значно вищою, ніж в умовах діяльності розвинутої ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку агропромислового комплексу країни висвітлюють у наукових працях П.П. Борщевський, П.І. Гайдуцький, М.В. Гладій, М. Деревичко, А.В. Духневич, Г.І. Мостовий, П.Т. Саблук та ін. У своїх дослідженнях вчені розглядають тенденції й перспективи розвитку агропромислового комплексу в умовах участі України в СОТ, проблеми міжнародних аграрних відносин України,

регулювання аграрної сфери, особливості розвитку АПК в умовах глобалізації.

Водночас питання розвитку підприємств агропромислового комплексу в контексті сучасних соціально-економічних змін потребують більш поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні особливостей стратегічного розвитку підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі соціально-економічних перебудов.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проблем стратегічного розвитку підприємств агропромислового комплексу та шляхів їх вирішення ґрунтується, перш за все, на значенні галузі як економічної бази для забезпечення життєдіяльності населення країни та сировини для промисловості. Одне робоче місце у сільському господарстві [3] дає змогу організувати до 10 робочих місць, а вироблена 1 гривня – одержувати понад 12 гривень продукції в інших галузях; сільські території є місцем оздоровлення жителів країни, а сільське населення – оберегом національних звичаїв і традицій.

Україна за природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає провідне місце у світі, але реалізація такого потенціалу має негативний характер. З діагра-

ми, наведеної на рис. 1, видно, що один із головних показників розвитку аграрного сектора – площа сільськогосподарських угідь – за останні сім років незмінно знижується.

Якщо в 2005 р. цей показник становив 41722,2 тис. га, то в 2011 р. він знизився до 41557,6 тис. га [5]. Змінити таку тенденцію можна лише за підтримки держави через удосконалення нормативно-правової бази як основного механізму регулювання розвитку сільськогосподарської галузі в цілому і підприємств агропромислового комплексу зокрема.

Однією з ключових проблем стратегічного розвитку агропромислового комплексу України є низький ступінь освоєння підприємствами сучасних інноваційних технологій, через що у галузі автоматично унеможливується процес зниження собівартості сільськогосподарської продукції та зростання її якості і безпечності, які б відповідали міжнародним стандартам. Сучасні інновації не є елементарними феноменами, а досить складною самоорганізуючою системою, яка передбачає внутрішні і зовнішні взаємодії.

Стратегічно важливим для розвитку АПК є створення повноцінного фінансування інноваційного фонду АПК, який повинен стати методологічною і науково-технологічною основою державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки держави. Крім того, державна політика постійного підвищення інвестицій-

ної привабливості аграрного сектора потребує впровадження нових енергозберігаючих технологій та використання сучасної техніки. У практичну площину доцільно спрямувати розвиток інтеграційних процесів у виробництві сільськогосподарської продукції та її промислової переробки з метою виготовлення високоякісних конкурентоспроможних кінцевих продуктів споживання. Успішне вирішення продовольчої проблеми вимагає невідкладного освоєння новітніх ресурсозберігаючих технологій виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції та збереження навколишнього природного середовища.

Вектор інвестиційної політики спрямовується на відновлення та розвиток ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості. Важливим напрямом аграрної політики натеper є відновлення роботи зрошувальних і осушувальних систем з метою ефективної віддачі меліорованих земель як одного із джерел нарощування виробництва сільськогосподарської продукції.

Сучасний стан економіки країни потребує створення нової системи інноваційного розвитку агропромислового сектора «аграрна освіта – аграрна наука – аграрне виробництво» і поглиблення співпраці центральних та місцевих органів виконавчої влади у вирішенні питань функціонування і розвитку аграрної освіти та науки [4].

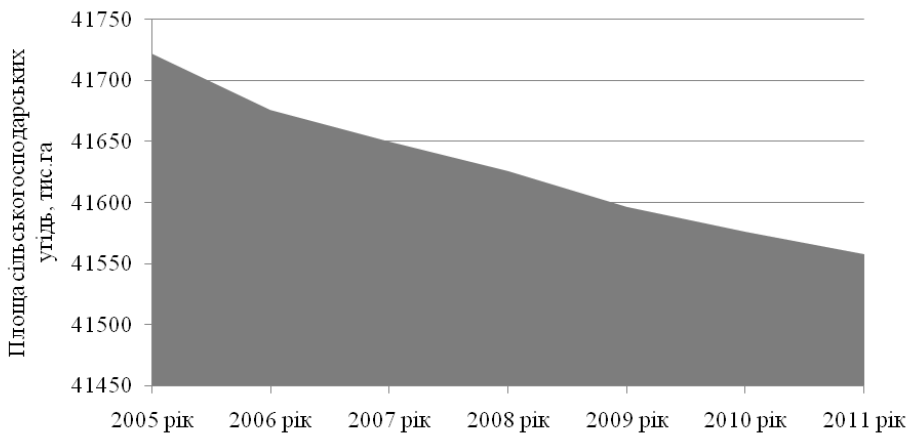


Рис. 1. Динаміка змінювання площі сільськогосподарських угідь в Україні [5]

Одним із напрямів розвитку АПК є підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції за умови дотримання балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на продукцію сільськогосподарського виробництва. Для цього доцільно розвивати експортний потенціал аграрного сектора, реалізовувати потенціал в усіх перспективних напрямках аграрного виробництва: ріпака, сої, відродження тваринництва і вирощування льону, а також підвищувати ефективність виробництва традиційної експортної продукції України – зернових культур.

На стратегію розвитку підприємств агропромислового комплексу певною мірою впливає вступ України в СОТ. Безумовно, є більша відкритість ринків країн-членів СОТ на довготермінову перспективу, що відкриває нові можливості для українських експортерів на світові продовольчі ринки [1]. Водночас при розробці стратегії розвитку АПК необхідно враховувати і ризики від членства у СОТ, найбільшими із яких можна вважати поступове зменшення рівня захисту внутрішнього агропродовольчого ринку, на якому майже 95% продовольчої продукції [1] становить продукція українського виробника. Досвід наслідків вступу інших країн

в СОТ [2] свідчить про те, що повна реалізація переваг та мінімізація ризиків можливі лише за умови ефективної реалізації довготермінової соціально-економічної стратегії країни.

Важливого значення набуває формування багатуокладної аграрної економіки, забезпечення свободи вибору нових організаційно-правових форм господарювання на основі удосконалення земельних та майнових відносин власності. Одним із стратегічних напрямів аграрної політики України є створення умов для збалансованого поєднання державного регулювання економіки агропромислового виробництва з економічною свободою підприємств і організацій в умовах переходу до ринкових відносин. Державна підтримка розвитку агропромислового комплексу спрямовується на забезпечення соціально-економічного захисту вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, формування внутрішнього ринку продовольства, матеріальних ресурсів, робочої сили та виведення агропромислового виробництва на світовий ринок.

Схему удосконалення механізмів державної підтримки стратегічного розвитку підприємств агропромислового комплексу наведено на рис. 2. Слід за-



Рис. 2. Напрями удосконалення механізмів державної підтримки розвитку підприємств агропромислового комплексу

значити, що виокремлення саме таких напрямів удосконалення механізмів державної підтримки стратегічного розвитку підприємств агропромислового комплексу проведено на засадах інтеграційного, комплексного підходу, який поєднує вимоги СОТ – удосконалення системи субсидування для підвищення конкурентоспроможності сектора відповідно до угоди про сільське господарство у рамках СОТ (переорієнтація субсидування на напрями, що відповідають «зеленому ящику» за методологією СОТ).

Водночас такий підхід зорієнтований на відповідність норм ЄС – гармонізація системи стандартизації сільгосппродукції з нормами ЄС.

Звертаючи увагу на вимоги СОТ та норми ЄС, не слід забувати про українського товаровиробника й забезпечити захист українських товаровиробників від імпорту низькоякісної сільгосппродукції за рахунок використання технічного регулювання, дозволеного СОТ.

Удосконалення механізмів державної підтримки стратегічного розвитку підприємств агропромислового комплексу є неможливим без розвитку кредитно-фінансових механізмів підтримки сільгоспвиробників, у т. ч. лізингу сільськогосподарської техніки.

Стратегічний розвиток підприємств агропромислового комплексу має відбуватися шляхом перерозподілу на користь місцевих органів влади повноважень і коштів, необхідних для реалізації проєктів комплексного розвитку сільських територій.

Розв'язанню проблем, пов'язаних із стратегічним розвитком підприємств агропромислового комплексу сприяє реформування аграрної освіти та науки із застосуванням інноваційних підходів, що дасть змогу підвищити їх якість та результативність, ефективність використання кадрового та наукового потенціалу галузі, забезпечити конкурентоспроможність агропромислового сектора національної економіки та підвищити добробут населення. Ці та інші положення знайшли відображення у Концепції реформу-

вання і розвитку аграрної освіти та науки [4]. Метою Концепції є інтеграція академічної та університетської аграрної науки шляхом реформування вищих аграрних навчальних закладів та наукових установ Національної академії аграрних наук з використанням їх потенціалу з метою створення з урахуванням природно-кліматичних зон регіональних навчальних науково-виробничих комплексів як центрів навчально-наукового і кадрового забезпечення агропромислового комплексу України.

Реалізація Концепції спрямована на створення цілісної вертикально інтегрованої системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців і досягнення необхідного рівня забезпечення аграрної галузі висококваліфікованими робітничими кадрами та фахівцями з високою освітою.

Фінансування плану заходів щодо реалізації Концепції здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів у межах асигнувань, передбачених у державному бюджеті на відповідний рік, а також інших джерел, не заборонених законодавством.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки.

Стратегічний розвиток підприємств агропромислового комплексу обумовлений стратегічними змінами зовнішнього і внутрішнього середовища їх функціонування.

Ключовими факторами успіху підприємств АПК в сучасних умовах господарювання є інноваційний розвиток та підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарської галузі.

Розв'язанню проблем, пов'язаних із стратегічним розвитком підприємств агропромислового комплексу сприяє реформування аграрної освіти та науки.

Перспективи подальших досліджень спрямовані на розробку концептуального підходу стратегічного розвитку підприємств агропромислового комплексу на регіональному рівні.

Список використаної літератури

1. Панфілова Т. Україна в СОТ: перші результати і наслідки / Т. Панфілова, Л. Саакадзе // Аналітичний бюлетень «Мости» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wto.in.ua/index.php?lang=ua&get=34&id=1383>

2. Гудзь О.Є. Удосконалення кредитного субсидування сільськогосподарських товаровиробників / О.Є. Гудзь // Теорія і практика ринків. – 2007. – № 3. – С. 67–72.

3. Болдуєв М.В. Підвищення ефективності фінансово-кредитних важелів регулювання розвитку регіонального АПК / М.В. Болдуєв // Держава та регіони. – 2009. – № 5. – С. 26–30.

4. Концепція реформування і розвитку аграрної освіти та науки. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2011 р. N 279-р.

5. Державна служба статистики: сільське господарство. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

В статье рассматриваются проблемы стратегического развития предприятий агропромышленного комплекса Украины; рассмотрены пути решения этих проблем и роль государственной поддержки; обоснована целесообразность реформирования аграрного образования и науки с применением инновационных подходов.

Ключевые слова: *стратегическое развитие, агропромышленный комплекс, реформирование, государственная поддержка.*

The article deals with problems of the strategic development of agricultural enterprises of Ukraine; the ways of solution to these problems and the role of state support are discussed, the expediency of the reform in agricultural education and science with the application of innovative approaches is motivated.

Key words: *strategic development, agricultural sector, reform, state support.*

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 658.5.009.12

Б.М. МАРКОВ, здобувач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБІВ ТА ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано методологічні засади управління конкурентоспроможністю виробів та підприємств. Визначено основні конкурентоутворюючі фактори виробу та умови формування конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, виробництво, методичні засади, продукція, ринок.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Методологія є сукупністю пізнавальних засобів, прийомів дослідження, що їх використовують у будь-якій науці, галуззі знання, яка вивчає засоби, передумови та принципи організації пізнавальної та практично-перетворювальної функції [10]. Якщо теорія це – результат процесу пізнання, то методологія – це спосіб досягнення цього знання. Методологія ґрунтується на методах, шляхах досягнення дійсного і практично-ефективного знання.

Методологічний зміст наукового дослідження пов'язаний з критичним переглядом передумов виникнення знань, підходів до їх отримання, інтерпретації матеріалу, що вивчається. Серед провідних проблем, які вивчаються методологією, визначають аналіз стану явища чи процесу; виявлення сфери застосування окремих процедур та методів; використання дослідних принципів, підходів і концепцій [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій Вагомий внесок у розробку питань методологічних засад управління конкурентоспроможністю зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти Г. Абрамшвілі, О. Градов, В. Дікань, Ю. Иванов, Г. Іспірян, А. Литвиненко,

А. Маренич А. Маршалл, М. Портер, О. Сологуб, Ю. Сухачов, М. Тат'янченко, Р. Фатхутдінов, Ф. Хайек, А. Юданов та ін. Проте для вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства важливим методологічним питанням є дослідження закономірностей та передумов її формування. Особливо важливим це є для процесу управління конкурентоспроможністю як основного шляху її підвищення, оскільки таке управління цілеспрямовано впливає на фактори, умови, джерела та методи її формування, тому важливо їх правильно визначати.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності й особливостей методології управління конкурентоспроможністю підприємств на основі застосування дедуктивного методу пізнання, який передбачає дослідження системи загальних умов та факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність формується під впливом великої кількості факторів різноманітної природи, які з різною силою впливають на неї. Фактор – рушійна сила якогось явища, що визначає його характер або окремі риси. Конкурентоутворюючі фактори – це рушійна сила, яка формує

і визначає характер конкурентоспроможності. Системний аналіз сукупності конкурентоутворюючих факторів дає змогу виділити ті з них, вплив яких має вирішальний характер. Фактори, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність виробу, є факторами першого порядку. Це, в першу чергу, його якість і ціна. Вони завершують багатоярусну «піраміду», акумулюючи в собі численні фактори непрямого впливу на конкурентоспроможність, тобто фактори другого, третього і всіх подальших порядків. За мірою відхилення від верхівки піраміди вплив факторів на конкурентоспроможність послаблюється, а взаємозв'язки стають все більш складними та різноманітними. В сучасних умовах якість виробу є найважливішим фактором його конкурентоспроможності. Найближчими роками більш прибутковими будуть ті підприємства, які зможуть досягти не тільки найвищої продуктивності праці, але і високої якості та конкурентоспроможності продукції [6].

На вибір покупця, крім якості, впливає ціна споживання виробу, яка складається із цін його купівлі та експлуатації. Ціна купівлі – це витрати споживача на придбання продукції, ціна експлуатації – його витрати на експлуатацію чи споживання виробу. На ціну купівлі впливають такі фактори: ціна виробництва, співвідношення попиту та пропозиції на ринку, державне регулювання цін та стан грошової сфери. Ціна виробництва складається із затрат на нього і середнього прибутку, який формується у результаті конкуренції капіталів різних галузей господарства. Ціна виробництва – об'єктивний регулятор ринкової ціни, яка постійно коливається від ціни виробництва вгору-вниз під впливом інших ціноутворюючих факторів і, в першу чергу, під впливом попиту та пропозиції. Крім вищевказаних факторів, на розмір ціни купівлі товару впливає також обсяг продажів, характер взаємин контрагентів, умови оплати вартості товару та умови поставок. Їх обсяг впливає на ціну купівлі товару не тільки в результаті «ефекту масштабу», а й у зв'язку

із забезпеченням більш чи менш стабільного каналу збуту.

Склад ціни експлуатації виробу залежить від виду товару. Розрізняють витрати на відновлення корисних властивостей виробу та витрати на забезпечення корисних функцій. Величина останніх залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів. Внутрішні – це якість проектування та якість виготовлення виробу, зовнішні – це ціни на засоби догляду, вартість запасних деталей та ін. Якщо продукція продається на міжнародних ринках, мають місце витрати на оплату мита, податків, зборів, страхових внесків та ін. Як бачимо, ціна споживання має багатфакторний характер і залежить від тривалості життя виробу: чим довше він експлуатується, тим більша сума загальних витрат. Структура ціни споживання з часом змінюється. Витрати на купівлю виробу є одноразовими і в подальшому не змінюють свого значення. Витрати на експлуатацію мають поточний характер: вони здійснюються протягом усього періоду експлуатації виробу, збільшуючись у міру його старіння. Відповідно зростає і їх питома вага у ціні споживання. Період, протягом якого досягається оптимальний рівень ціни споживання за умов нормальної інтенсивності експлуатації, називається економічним ресурсом виробу [5].

Системний підхід до формування конкурентоспроможності виробу дає змогу виділити основні конкурентоутворюючі фактори безвідносно до специфіки окремих товарних ринків, залишаючи поза увагою вплив реальних обставин на процес виробництва та реалізації продукції. Враховуючи це, фактори першого порядку доповнимо специфічними факторами, які впливають на конкурентоспроможність виробу як через основні фактори першого порядку, так і безпосередньо в силу низки умов. До них віднесемо репутацію фірми-виробника, маркетингову складову виробу та співвідношення попиту та пропозиції на ринку. Специфічні фактори впливають на конкурентоспроможність виробу через фактори першого порядку,

хоча безпосередньо і не залежать від властивостей виробу.

Репутація – суспільна думка, яка склалась у громадськості про окремого виробника. Вона впливає на конкурентоспроможність виробу як через його якість, так і безпосередньо. Співвідношення попиту та пропозиції має таку ж природу впливу на конкурентоспроможність виробів: через їх ціну та безпосередньо. Відомо, що за значного перевищення попиту над пропозицією знаходять збут неконкурентоспроможні вироби. У сучасних умовах великого значення набули такі маркетингові та комерційні складові якості виробу, як фірмова марка, зовнішній вигляд, реклама, сервісне обслуговування, система продажу та ін. Особливо великого значення для виробів легкої промисловості набуває виразність зовнішнього вигляду продукції. Важливим фактором конкурентоспроможності є своєчасність виробництва товару. Для виробів легкої промисловості це в першу чергу відповідність вимогам та тенденціям сучасної моди, смакам та перевагам споживачів, які склались на цей час. Для цього підприємства повинні постійно оновлювати асортимент. Конкурентоспроможність продукції значною мірою залежить від місця її придбання. Споживач має бути поінформованим, де її можна купити. Вироби, які продаються в супермаркетах у престижних районах, зазвичай коштують дорожче.

Конкурентоутворюючі фактори не вичерпують усієї сукупності явищ, які впливають на конкурентоспроможність. Існують елементи, які також істотно впливають на її розвиток, але за своєю природою не можуть бути віднесені до конкурентоутворюючих факторів. Ці елементи є умовами формування конкурентоспроможності. Умови формування конкурентоспроможності поділимо на контрольовані та неконтрольовані. До перших належать такі, що їх створюють безпосередньо на підприємстві: ресурсне, фінансове, організаційне інформаційне, нормативно-правове, науково-технічне забезпечення;

потенціал керівництва та випадкові події у виробничій сфері [4].

Для забезпечення перемоги у конкурентній боротьбі підприємству необхідне високоякісне ресурсне забезпечення, яке містить у собі виробничі, збутові та фінансові можливості виробника. Звичайно, більшу конкурентоспроможність мають підприємства, які використовують передову техніку та технологію, устаткування, високоякісну сировину і матеріали, висококваліфіковану робочу силу. Для успіху в конкурентній боротьбі великого значення, а, можливо і вирішального, набувають фінансові можливості. Для забезпечення конкурентоспроможності необхідні значні капіталовкладення в технологію, маркетинг, рекламу та ін. Компанії, що успішно діють на ринку, мають також ефективну збутову систему, яка найчастіше має відділи збуту, фірмові магазини, інші торговельні точки.

Існує багато різних форм організаційних структур, які забезпечують перемогу фірми у конкурентній боротьбі. Оскільки немає єдиної оптимальної організаційної структури, вибір залежить від виду продукції, що виробляється; технології, яка використовується; обставин на ринку. Неможливо вивести залежність між організаційною структурою та конкурентоспроможністю продукції, тому необхідне вивчення взаємозалежності між типами організаційних структур управління та характером цілей і завдань фірми, ступенем невизначеності та динамізмом зовнішнього середовища, технічними та територіальними характеристиками її виробничої структури та ін. [3].

Інформаційне забезпечення конкурентоспроможності передбачає наявність інформаційної бази, до якої входять дані нормативно-правових документів у цій галузі, ринкових досліджень та внутрішньої звітності підприємств. Необхідність інформаційного забезпечення пояснюється тим, що жодна організація не може ефективно діяти, не володіючи інформацією про те, що відбувається у зовнішньому середовищі та про стан власного виробництва. Підприємства в Укра-

їні, особливо невеликі, мають проблеми зі збором інформації, оскільки відсутні консультативні компанії з питань бізнесу, майже немає періодичних видань, де б публікувався рейтинг виробів та виробників за конкурентоспроможністю. Система збору інформації про конкурентне середовище та конкурентів має бути ефективно організованою без використання незаконних або неетичних методів збору даних.

Нормативно-правове забезпечення конкурентоспроможності містить у собі нормативні акти міжнародного, державного, місцевого та фірмового рівнів. Ці акти можуть мати як обов'язковий, так і радочий характер.

Науково-технічне забезпечення конкурентоспроможності на підприємстві передбачає розробку та впровадження наукових методів управління конкурентоспроможністю.

Керівництво підприємства вирішальною мірою впливає на його стратегію, структуру та функціонування, тому чим більший потенціал керівників, тим вища конкурентоспроможність підприємства. Для формування сильного керівництва необхідне виконання таких умов: чітке розмежування власності та управління, залучення здібних керівників зі сторони та створення зацікавленості у власних у тривалій, можливо, пожиттєвій праці на підприємстві шляхом надання реальних перспектив просування по посадових сходах та високого рівня заробітної плати [1]. Серед випадкових подій у виробничій сфері найчастіше трапляються вихід із ладу устаткування та обладнання, різка зміна цін на ресурси, зміна вищого керівництва та ін.

При розробці системи зовнішніх умов впливу на конкурентоспроможність продукції за основу взято модель М. Портера, який виявив найбільш важливі причини успіхів та невдач фірм у конкурентній боротьбі. Він запропонував оригінальну концепцію «детермінант конкурентних переваг країн», основу якої складає ідея «національного ромба» або «національного діаманта», яка розкриває чотири головні умови, що формують

конкурентне середовище, в якому діють фірми кожної країни. Це параметри попиту, параметри факторів, стратегія та структури фірм і їх суперництво, споріднені та підтримуючі галузі. До них М. Портер додає ще дії уряду та випадок [9]. А.П. Градов вважає, що в умовах перехідного періоду однією з умов формування конкурентоспроможності є ступінь приватизації державних підприємств [10]. На думку С.М. Бондаренко, модель необхідно доповнити дією науково-технічного прогресу. «Національний ромб» створює систему умов конкурентоспроможності, а оскільки це система, її компоненти перебувають у взаємодії, створюють ефект цілісності [2]. Систему умов формування конкурентоспроможності зображено на рис. 1.

У цій системі до параметрів факторів, які необхідні для організації виробничого процесу, належать людські, фізичні, грошові ресурси, інфраструктура країни, ресурс знань та ін. До параметрів попиту відносять вимогливість покупців до якості виробів, еластичність попиту за ціною, рівнем доходу, перехресну еластичність, ступінь усвідомлення покупцями актуальності певної потреби, національні традиції та ін. На конкурентоспроможність продукції підприємства значною мірою впливає стратегія фірм, їх структура та суперництво, тобто внутрішня конкуренція галузі. Наявність такої конкуренції стимулює швидкий розвиток техніки, технології, підвищення кваліфікації трудівників, удосконалення знань про ринок та ін. Споріднені та підтримуючі галузі – це ті, до яких належать фірми, що забезпечують підприємство необхідними матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими та інформаційними матеріалами. Їх наявність у національній економіці – обов'язкова умова для створення та підтримки конкурентоспроможності виробів та виробників. Роль уряду полягає у розробці нормативних документів, які впливають на поведінку виробників та відображають антимонопольну, грошово-кредитну, податкову та митну політику держави.

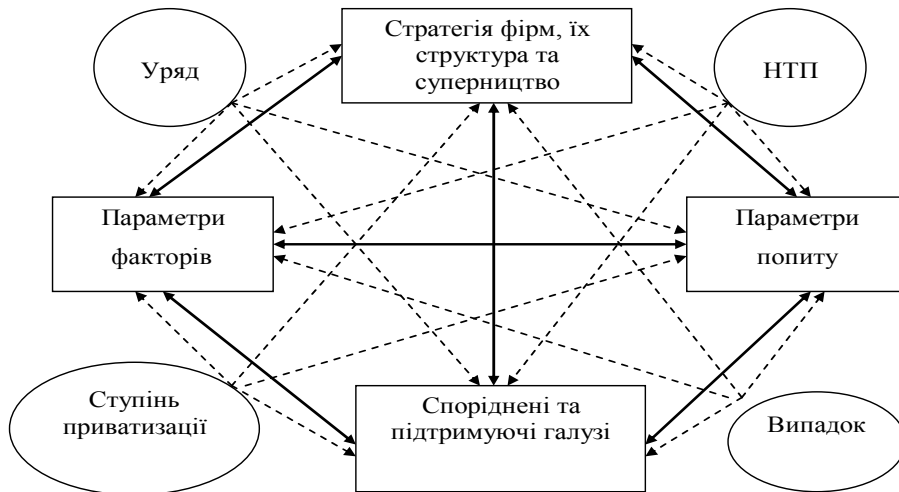


Рис. 1. Система умов формування конкурентоспроможності

До випадкових подій у зовнішньому середовищі можна віднести зміни становища на світових фінансових ринках, політичні рішення уряду, війни та інші форс-мажорні обставини. Випадкові події різко змінюють позиції в конкуренції, ліквідуючи переваги старих лідерів і створюючи потенціал для нових. До впливу науково-технічного прогресу на конкурентоспроможність відносять дії різного роду винаходів, технологічних зрушень, технологічних проривів та ін. Конкурентоспроможність створюється на всіх етапах ділового циклу фірми, так званої «петлі якості» – взаємозалежних видів діяльності на різних етапах життєвого циклу продукції від визначення потреб на неї до утилізації після використання. Заходи з удосконалення діяльності на етапах «петлі якості» приводять до підвищення якості товару, зниження ціни, тобто до підвищення конкурентоспроможності. Залежно від виду продукції види діяльності «петлі якості» мають різне значення. В одних галузях вирішальною є технологія, в інших – маркетинг, надання сервісного обслуговування та ін. Крім того, «петля якості» – це система видів діяльності з певними взаємозв'язками, управління якими може стати вирішальним джерелом конкурентоспроможності. Ці зв'язки не відразу звертають на

себе увагу, а тому конкуренти можуть їх відразу і не примітити. Управління зв'язками потребує вмілого проведення організаційних процедур та здатності йти на ризик, вкладень коштів заради прибутків у майбутньому [7].

Фактори конкурентоспроможності виробу формуються під дією внутрішніх та зовнішніх умов. Однак для того, щоб фактори стали конкурентними перевагами, необхідно здійснити впровадження новацій на будь-якому етапі «петлі якості» – взаємопов'язаних видів діяльності протягом життєвого циклу виробу, яких іще немає у конкурентів. Конкурентоспроможність є величиною динамічною. Будь-які конкурентні переваги конкуренти рано чи пізно зведуть нанівець, тому навіть лідерам не можна стояти на місці. Необхідно весь час розробляти та впроваджувати нововведення, які спрямовані на поліпшення товарів чи зниження цін на них.

Фахівцям відомий ще один метод створення конкурентоспроможності. Він має назву «переваги першого ходу». Термін запозичено з теорії ігор. Він означає конкурентні переваги, що отримані виробником, який перший «прийшов» у галузь. Ці переваги виникають у зв'язку з тим, що фірма встигла захопити дешеві ресурси, вигідне місцерозташування, ка-

нали збуту, прихильність споживачів та ін. Для конкурентоспроможності має значення також кількість конкурентних переваг. Якщо конкурентоспроможність виробу тримається на одній конкурентній перевазі, конкуренти швидко досягнуть її. Для того, щоб вироби якомога довше залишались конкурентоспроможними, фірма повинна забезпечити їм велику кількість конкурентних переваг високого рангу протягом усіх етапів «петлі якості».

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином, чим більшу кількість конкурентних переваг високого рівня мають вироби, тим вища їх конкурентоспроможність. Однак необхідно враховувати, що неможливо досягти конкурентних переваг одразу за всіма факторами конкурентоспроможності. Це явище отримало назву принципу компенсації, причини його як об'єктивні, так і суб'єктивні. Наприклад, іноді при проектуванні виробу виникають ситуації, коли поєднати деякі його властивості просто неможливо, бо вони виключають одна одну. Це – об'єктивна причина. Суб'єктивною причиною є те, що споживачеві найчастіше не вигідно купувати товар з відмінними показниками за всіма властивостями, отже, і високою ціною. Дія принципу компенсації поширюється як на товари, так і на фірми, що їх виробляють. Так, розвиваючи одні риси, підприємство може втратити інші, за підвищення ефективності діяльності в одній галузі, вона розраховується зниженням ефективності в іншій. Наслідком дії принципу компенсації є численність шляхів досягнення успіху у конкурентній боротьбі.

Особливості виживання торговельних підприємств у конкурентній боротьбі з урахуванням особливості дії вищезазначених методів та принципів вимагає подальших наукових розвідок і буде предметом наступної наукової статті.

Список використаної літератури

1. Архиреев С.И. Конкурентная среда предприятий: международный аспект / С.И. Архиреев, Т.А. Дяченко // Научные записки Харьковського економіко-правового університету. – 2005. – № 2(3). – С. 117–122.
2. Бондаренко С.М. Рейтингова система управління конкурентоспроможністю промислової продукції / С.М. Бондаренко // Проблеми науки. – 2001 – № 11. – С. 41–47.
3. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: підруч. / З.М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 704 с.
4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А.Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.
5. Дубовик О.В. Управление маркетинговыми исследованиями в процессе формирования конкурентных преимуществ: монография / О.В. Дубовик. – Л.: ЛБІ НБУ, 2005. – 230 с.
6. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: монографія / за ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
7. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / О.М. Бородіна, Т.В. Бурлай, І.І. Горшкова та ін.; ред. І.В. Крючкова. – К.: Основа, 2007. – 488 с.
8. Левшин Ф.М. Мировые товарные рынки. Методология изучения конъюнктуры / Ф.М. Левшин. – М.: Международные отношения, 1978. – 118 с.
9. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Дело. – 1994. – 896 с.
10. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 414 с.

Обоснованы методологические начала управления конкурентоспособностью изделий и предприятий. Определены основные конкурентосоздающие факторы изделия и условия формирования конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, изделия, методологические начала, продукция, рынок.

The methodological principles for management of production and enterprises competitiveness are grounded. The main factors providing the competitiveness of manufactures and conditions of enterprise competitiveness formation are indicated.

Key words: competitiveness, enterprise, manufactures, methodological principles, production, market.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 658.5:658.1

О.В. ЛЕБІДЬ, кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету

РОЛЬ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено вплив технологій управління діяльністю підприємства на його розвиток. Наведено класифікацію управлінських технологій. Показано взаємозв'язок стратегічного і тактичного рівня управління в контексті використовуваних управлінських технологій. Узагальнено концептуальні положення щодо технологічної зрілості підприємства.

Ключові слова: технології управління, стратегічне управління, збалансована система показників, технологічна зрілість підприємства.

Вступ. Жорсткі конкурентні умови діяльності вітчизняних підприємств зумовлюють необхідність пошуку і використання всіх наявних можливостей прискореного розвитку, без забезпечення якого ефективне функціонування не можливо підтримувати тривалий час. Прискорення темпів розвитку реального сектора економіки обумовлюється також динамікою глобалізаційних процесів та суттєвим впливом міжнародних організацій, що здійснюють фінансування заходів уряду для підтримки української економіки, оскільки беззаперечним фактом сьогодні є суттєве технологічне відставання більшості вітчизняних промислових підприємств від західних. При цьому поруч із визнанням важливості оновлення та необхідності стрімкого розвитку виробничих технологій роль управлінських технологій у забезпеченні розвитку підприємства у більшості випадків залишається поза увагою вчених. Виникає питання-протиріччя: яким чином можна забезпечити високі темпи та ефективність технологічного переозброєння виробництва без належного технологічного озброєння системи управління, що і зумовлює актуальність висвітлених у статті питань.

Метою статті є визначення ролі управлінських технологій в процесі роз-

витку підприємства. Досягнення мети зумовило постановку і вирішення таких завдань: 1) визначити сутність понять «розвиток підприємства», «технологія управління»; 2) класифікувати технології управління діяльністю підприємства; 3) сформувати типові технологічні ланцюжки, що забезпечують розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень. У науковій та фаховій літературі значна увага приділяється як питанням розвитку підприємства, так і питанню використання і впровадження сучасних управлінських технологій [1–16]. У більшості випадків дослідник приділяє увагу окремій управлінській технології, наприклад, контролінгу, бюджетуванню, збалансованій системі показників, а питання щодо значення технологій управління в контексті розвитку підприємства є недостатньо дослідженим. Також значну увагу приділено в літературі виключно інформаційним технологіям, а в деяких працях їх роль абсолютизується і значно перебільшена. При цьому сутність технологій управління, їх видове розмаїття не розглядаються. Отже, зв'язок управлінських технологій з процесами розвитку потребує подальшого вивчення.

Виклад основного матеріалу. Розвиток є базовою категорією сучасної на-

уки. Дослідженню сутності цього поняття присвячено безліч наукових праць провідних вітчизняних і зарубіжних вчених. Не вдаючися до деталізованого аналізу підходів до визначення розвитку, відзначимо, що для цілей, поставлених у межах цього дослідження, в якому з позиції положень системного підходу підприємство являє собою відкриту, складну, нерівноважну соціально-економічну систему, достатнім є визначення наведене у [1], відповідно до якого «розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішньо наявних у неї механізмів самоорганізації» [1, с. 23]. З точки зору видових проявів процесу розвитку розглядається загальнокорпоративний (зміни відбуваються у соціально-економічній системі підприємства внаслідок загальносистемних процесів), прогресивний (забезпечує підвищення ефективності функціонування виробничо-комерційної системи підприємства, підвищення якості його діяльності), еволюційний, керований розвиток підприємства.

Серед внутрішніх характеристик, які зумовлюють спрямованість змін, що уособлюють розвиток, окрема роль належить системі управління підприємством і технологіям, на яких будується робота цієї системи. Ґрунтуючись на працях [2; 3; 4] під технологією управління будемо розуміти послідовність взаємопов'язаних управлінських операцій та процедур, виконання яких приводить до здійснення управлінських функцій, підтримується управлінськими рішеннями і забезпечується певними методами та інструментами. Слід підкреслити, що використання технологій управління говорить про те, що дії системи управління, методи, прийоми, інструменти, якими система управління користується, мають чітку просторово-часову структуру та орієнтацію на високоєфективне виконання процесу. Для того щоб визначити вплив використовуваних технологій управління на розвиток підприємства, необхідно здійснити їх структуру за різними ознаками. Уза-

гальнюючи результати досліджень вчених [5–14], можна навести таку класифікацію технологій управління:

- за ступенем централізації: централізовані, децентралізовані, комбіновані;
- за ступенем інтеграції у функціонування підприємства: інтегровані, частково інтегровані та неінтегровані;
- за порядком виконання операцій та процедур: послідовні, паралельні, послідовно-паралельні;
- за розміром операційних одиниць: технології з великими розмірами операційних одиниць, технології із середніми розмірами операційних одиниць, технології з малими розмірами операційних одиниць;
- за ступенем поділу праці: вузько-спеціалізовані, спеціалізовані, технології зі змінною спеціалізацією;
- за предметною спрямованістю: технології управління за цілями, за відхиленнями, за результатами, за збудженнями, за ситуацією (або технологія адаптивного управління);
- за функціональною спрямованістю: технології мотивації, контролю, планування, організації, обліку, аналізу, оцінки;
- за часовим горизонтом технологічного циклу: короткострокові, середньострокові, довгострокові;
- за провідною компетентністю діяного персоналу: технології, що потребують спеціалістів, здатних виконувати окрему операцію (операційну роботу), технології, що потребують функціональних експертів, технології, що потребують високоадаптивних аналітиків;
- за рівнем автоматизації: автоматизовані і неавтоматизовані;
- за рівнем управління: технології стратегічного оперативного управління.

З точки зору сили впливу на розвиток підприємства найбільш вагомими є технології стратегічного управління, оскільки відомо, що саме стратегія з-поміж всього іншого визначає довгострокові цілі підприємства та засоби їх досягнення. Якщо стратегія тільки окреслює орієнтири діяльності підприємства, встанов-

лює найбільш важливі напрями його розвитку і цілі діяльності, то технологія дозволяє, по-перше, перейти від лінгвістичного вираження стратегії до кількісного, по-друге, реалізувати за відпрацьованими етапами заплановані напрями розвитку підприємства, по-третє, відстежити ступінь досягнення/недосягнення (реалізації) обраної керівництвом стратегії. Тобто сама по собі стратегія ще не є стратегічним управлінням. Для того щоб перейти від описового до спонукального характеру дій, до можливості приймати рішення та здійснювати управлінський вплив, необхідно застосувати технологію. До основних найбільш уживаних в сучасних умовах технологій стратегічного рівня управління відносять: стратегічний контролінг, систему управління якістю, процесний менеджмент, проблемний менеджмент, збалансовану систему показників, ключові показники діяльності підприємства.

Проілюструємо зазначене на прикладі однієї з управлінських технологій стратегічного рівня – збалансованої системи показників (ЗСП).

Рис. 1 показує у найбільш узагальненому вигляді, що на основі сформульованих місії, бачення і стратегічних цілей підприємства створюється збалансована система показників, кінцевим результатом та інструментом якої є: 1) стратегічна карта підприємства – комплекс структурованих стратегічних цілей за напрямками планування у розрізі фінансів, клієнтів, бізнес-процесів та персоналу; 2) стратегічні показники діяльності корпоративного рівня і ключові показники діяльності функціонального та оперативного рівнів, які дозволяють кількісно виразити стратегічні цілі та відстежити їх досягнення; 3) стратегічний план діяльності підприємства, який містить, окрім цілей і показників, прізвища осіб, відповідальних за до-

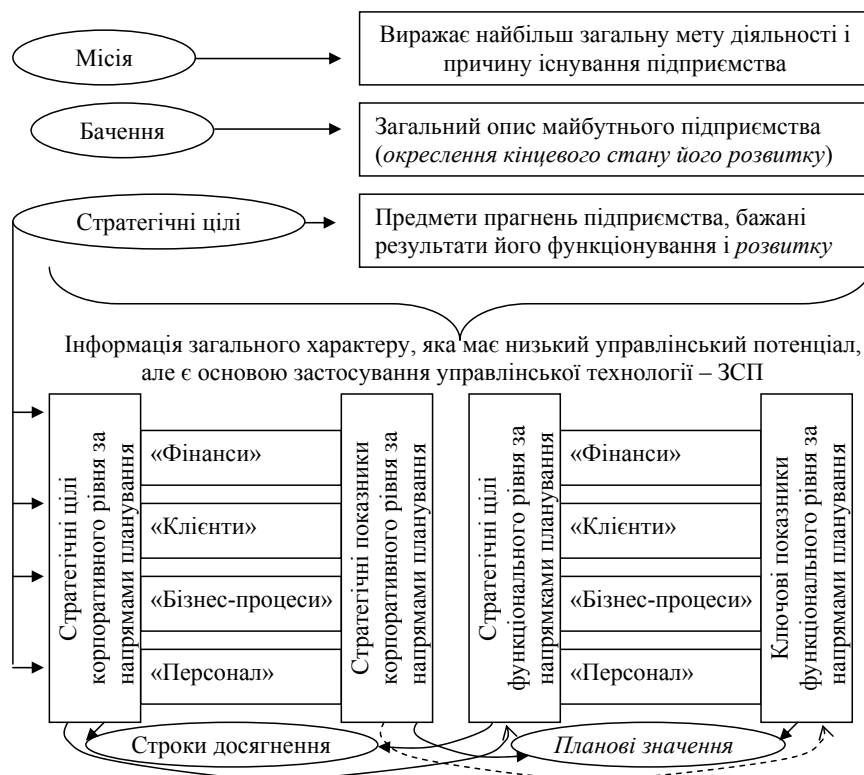


Рис. 1. Взаємозв'язок стратегії підприємства з технологією управління – збалансована система показників

сягнення кожної мети підприємства, фактичні і планові значення стратегічних і ключових показників діяльності підприємства, строки досягнення цілей (планових значень показників) [15].

Таким чином, збалансована система показників як технологія управління дозволяє визначити шлях досягнення цілей, сформулювати залежно від стратегічних цілей діяльності для всіх структурних підрозділів підприємства, встановити значення показників, яких необхідно досягти протягом планового періоду, а отже, здійснює перехід від загальноописових форм стратегії до дійових заходів, у межах яких реалізуються управлінські функції планування, обліку, контролю, мотивації, оцінки.

Для того щоб збалансована система показників безпосередньо була спрямована на розвиток організації, необхід-

но ввести до складу стратегічних цілей корпоративного рівня саме мету розвитку підприємства. Фрагмент стратегічної карти з вбудованою стратегічною метою «Розвиток» подано на рис. 2. Наступним рівнем управління, який пов'язує між собою стратегію і поточну діяльність підприємства, є тактичний. До технологій управління, що відповідають тактичному управлінню, більшість вчених відносять: управлінський облік і звітність, маркетингові технології, технології управління персоналом, технології залучення і утримання клієнтів, моніторинг середовища, корпоративну культуру, бюджетування, контролінг.

Для того щоб утворити безперервний з точки зору часового горизонту управлінський ланцюжок, необхідно, щоб використовувані технології управління були не просто сумісними, а доповнюва-

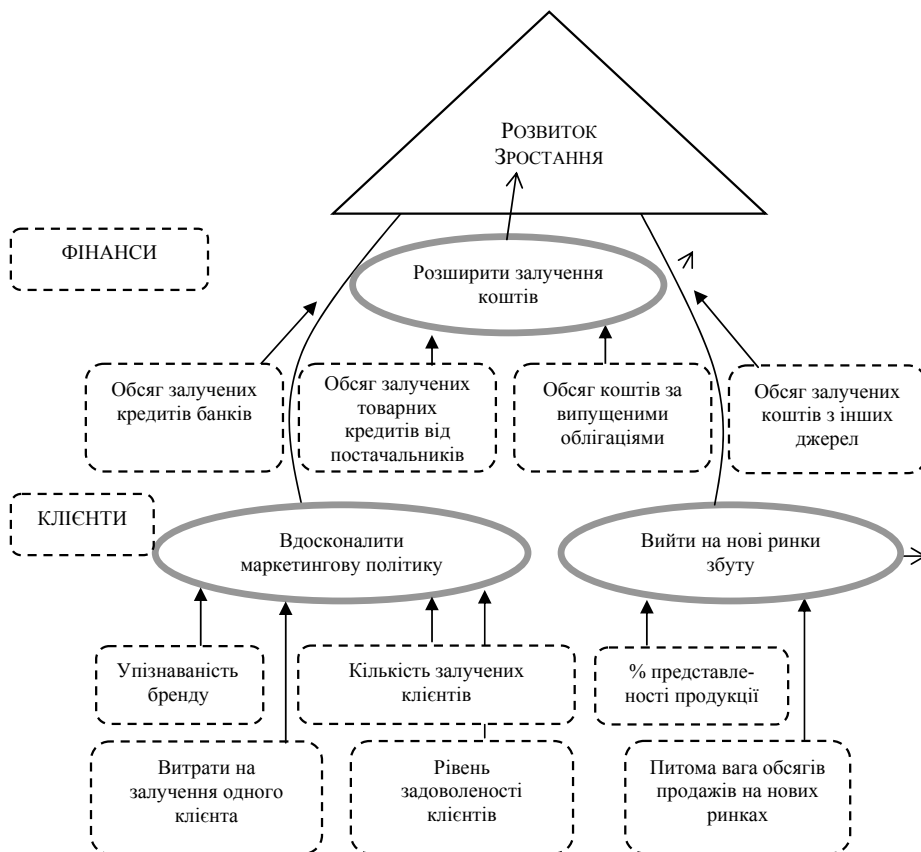


Рис. 2. Фрагмент стратегічної карти підприємства з вбудованою стратегічною метою «Розвиток»

ли і продовжували одна одну. Якщо звернутися до прикладу, описаного в статті, то збалансовану систему показників в управлінському розумінні доповнюють і продовжують всі перелічені технології тактичного управління, проте найбільш комплексною серед них є бюджетування. У цій статті під бюджетуванням розуміється технологія управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, яка базується на розробці, використанні і виконанні бюджетів у розрізі центрів відповідальності або напрямів діяльності на всіх рівнях управління і передбачає виконання функцій планування, обліку, аналізу, контролю показників і результатів діяльності, координацію роботи і мотивацію персоналу для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування [16].

Для досягнення стратегічних цілей підприємства, в тому числі й певного рівня розвитку, керівництво має здійснити поділ всіх наявних ресурсів за кожним видом діяльності і структурним підрозділом. Маючи деталізовані річні, квартальні щомісячні бюджети – основний інструмент технології бюджетування – менеджмент підприємства в повному обсязі інформований про надходження і видатки, а отже, має фінансовий план діяльності, на основі якого, в тому числі, формуються програми діяльності підрозділів. Аналогічні зауваження стосуються й такої технології, як ключові показники діяльності, які мають трирівневий розріз: стратегічні показники підконтрольні вищому керівництву підприємства; за досягнення тактичних показників відповідають функціональні керівники, наприклад, начальник відділу продажів, начальник кадрової служби, начальник відділу постачань тощо; за показники оперативного рівня відповідають провідні спеціалісти, що працюють в структурних підрозділах.

Цікаво зауважити, що на основі розв'язання питання впливу технологій управління на розвиток підприємства західними вченими і спеціалістами виникла концепція технологічної зрілості підприємства, яка не тільки визнає провід-

ну роль управлінських технологій у розвитку, а й структурує етапи розвитку підприємства залежно від використовуваних ним технологій [13]. Технологічна зрілість відображає міру готовності підприємства до ефективного управління власною діяльністю на основі використання сучасних управлінських технологій [17, с. 203]. Узагальнюючи положення різних моделей технологічної зрілості (їх налічується близько 20), можна виділити основні з них: 1) технологічна зрілість має 5 рівнів і дає змогу розпізнати етап організаційного розвитку підприємства; 2) перший рівень зрілості характеризується відсутністю управлінських технологій, п'ятий – використанням складних, інтегрованих, повністю автоматизованих технологій управління; 3) перехід від одного до іншого рівня зрілості є жорстко послідовним; 4) межі між рівнями технологічної зрілості є розмитими, межі рівнів можуть перетинатися; 5) розпізнавальними ознаками рівнів технологічної зрілості є рівень інформатизації управління, зміст цільової функції управління, характер роботи з бізнес-процесами, компетентність ключових менеджерів.

Висновки. Технологічна складова управлінського процесу відіграє важливу роль не тільки в забезпеченні ефективності управління, а й у процесах розвитку підприємства. Особливе значення в контексті розвитку підприємства мають технології стратегічного управління. Для досягнення максимального ефекту та прискорення розвитку технології стратегічного управління мають містити відповідну цільову функцію і мати чіткий безпосередній зв'язок з технологіями тактичного управління. Із розвитком підприємства ускладнюється набір використовуваних управлінських технологій і навпаки: опанування новітніх управлінських технологій, послідовність яких не суперечить послідовності рівнів технологічної зрілості, приводить до прискорення організаційного розвитку. Із переходом до більш високого рівня технологічної зрілості ефективність функціонування підприємства все менше залежить від компе-

тентності окремих менеджерів, а організаційний розвиток стає головною метою діяльності.

Список використаної літератури

1. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

2. Економічна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія». – Т. 1. – Т. 3. – 2000, 2001, 2002. – 864 с.

3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

4. Российский менеджмент: технологии успеха: учеб. пособие / под. ред. В.Н. Иванова. – М.: Муниципальный мир, 2005. – 399 с.

5. Веснин В.Р. Менеджмент: учебник / В.Р. Веснин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК «Велби»; Изд-во «Проспект», 2006. – 504 с.

6. Добротворский И.Л. Менеджмент. Эффективные технологии: учеб. пособие / И.Л. Добротворский. – М.: Изд-во «ПРИОР», 2002. – 464 с.

7. Долятовский В.А. Исследование систем управления: учебно-практическое пособие / В.А. Долятовский, В.Н. Долятовская. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Дону: Издательский центр «МарТ», 2003. – 256 с.

8. Общий и специальный менеджмент: учебник / общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 568 с.

9. Плескач В.Л. Технології електронного бізнесу / В.Л. Плескач. – К.: ВЦ КНТЕУ, 2004. – 222 с.

10. Современные технологии управления промышленным предприятием: мо-

нография / А.Э. Воронкова, А.В. Козаченко, С.К. Рамазанов, Л.Е. Хлапенков. – К.: Либра, 2007. – 256 с.

11. ТОВАЖНЯНСКИЙ Л.Л. Основы управленческих технологий: учеб. пособие для студ. вузов / Л.Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ, А.Г. РОМАНОВСКИЙ, А.С. ПОНОМАРЕВ, О.А. ИГНАТЮК; Национальный технический ун-т «Харьковский политехнический ин-т». – Х.: НТУ «ХПИ», 2004. – 184 с.

12. Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель; пер. с англ. Ю. Леонова. – М.: Добрая книга, 2005. – 296 с.

13. Управление ростом: идеи и технологии: сб. статей / Ассоциация менеджеров / В.М. Ионов (ред.), А. Дынин (авт.-сост.), С. Литовченко (авт.-сост.). – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 280 с.

14. Шараров В.М. Технологии управления. Практический менеджмент: монография / В.М. Шараров, Е.В. Шарарова. – Черкассы: ЧДТУ, 2005. – 563 с.

15. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М.Г. Браун; пер. с англ. Ю. Сакулина. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.

16. Пересунько О.В. Бюджетування в банку: сутність, властивості, функції / О.В. Пересунько // Культура народів Причорномор'я. Серія: Економічні науки. – Симферополь: Межвузовський центр «Крым», 2009. – № 175. – С. 111–116.

17. Креативные технологии управления проектами и программами / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, И.А. Бабаев, В.Б. Яковенко, Е.Б. Гриша; Украинская ассоциация управления проектами. – К.: Саммит-Книга, 2010. – 763 с.

Определено влияние технологий управления деятельностью предприятия на его развитие. Представлена классификация управленческих технологий. Показана взаимосвязь стратегического и тактического уровней управления в контексте используемых управленческих технологий. Обобщены положения концепции технологической зрелости предприятия.

Ключевые слова: технологии управления, стратегическое управление, сбалансированная система показателей, технологическая зрелость предприятия.

Influence of enterprise activity management technologies on its development is defined. Classification of management technologies is presented. The interrelation of strategic and tactical levels of management in a context of used administrative technologies is shown. Provisions of the concept of a technological maturity of the enterprise are generalized.

Key words: *management technologies, strategic management, balanced scorecard, technological maturity of the enterprise.*

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 621:004

О.М. ВАКУЛЬЧИК, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Академії митної служби України

В.В. ДРЕЙ, кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті запропоновано методичні підходи до оцінки ефективності інформації, які ґрунтуються на комплексному вимірюванні її цінності, витрат та результатів, пов'язаних із формуванням та використанням з урахуванням специфіки структурування інформації на підприємстві машинобудівної галузі.

Ключові слова: інформація, цінність інформації, ефективність інформації, управлінські рішення.

Вступ. У сучасних умовах господарювання машинобудівних підприємств актуальним є завдання щодо вимірювання ефективності інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Великий обсяг та різноманітність інформації, що існує саме на машинобудівних підприємствах, сприяє виникненню необхідності у формалізованих підходах до її оцінки з точки зору ефективності формування та використання. Інформаційні технології та документообіг на підприємстві не враховують вимоги управлінців щодо актуальності, достовірності та цінності інформації відповідно до конкретних управлінських рішень. Особливо це стосується підприємств зі складною організаційною структурою та технологією виробництва, де відсутня систематизація інформації та інформаційних ресурсів, що значно ускладнює та уповільнює процес ухвалення управлінських рішень. Саме ці умови притаманні діяльності сучасного машинобудівного підприємства. Тому актуальним завданням для таких підприємств стає оцінка ефективності інформації з урахуванням специфіки її структурування в машинобудуванні.

Постановка завдання. Питаннями систематизації інформаційних ресурсів займалися такі вчені, як М.С. Пушкар [1], В.В. Буряк [2], В.В. Фатюха [3]. М.С. Пушкар [1] виділяє різноманітні критерії структуризації інформації: за простором, за часом, ієрархічним рівнем споживачів, факторами виробництва, процесом кругообігу засобів виробництва тощо. Разом з тим зазначає, що «інформаційні ресурси зараз розпорознені і використовуються дисперсно й несистемно» [1, с. 127]. За всієї різноманітності варіантів структурування інформації відсутня єдина система, яка б об'єднувала відповідну інформацію для ефективного використання при ухваленні того чи іншого рішення. Проблемі вдосконалення інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень на промислових підприємствах присвятили праці сучасні українські дослідники Е.С. Гейер [4], К.С. Жадько [5], С.А. Мухавиш [6], Н.С. Назаренко [7], В.В. Фатюха [3], О.В. Шляга [8]. У цих дослідженнях увага приділяється здебільшого удосконаленню організаційно-інформаційної системи

управління підприємством машинобудівної галузі, не враховуючи при цьому сутності та якісних характеристик самої інформації як ресурсу, який, у першу чергу, створюється та поширюється людиною.

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки ефективності формування та використання інформації з урахуванням специфіки її структурування на машинобудівному підприємстві, а також визначення управлінських дій, заснованих на результатах цієї оцінки.

Результати дослідження. Особливості процесу виникнення та використання інформації в системі управління підприємством вимагають здійснення двохстороннього підходу до оцінки ефективності інформації: з боку виробників інформації (які забезпечують якість інформації при її формуванні у відповідних джерелах) та з боку споживачів інформації (що оцінюється з позицій вирішення управлінського завдання).

Оцінка ефективності процесу формування інформації базується на визначенні доцільності витрат на її створення і відображення у відповідних джерелах, характеризує вклад часу та коштів, які витрачаються на формування інформації, у забезпечення її цінності. Здійснення такої оцінки дозволить виокремити джерела, на які витрачається невиправдано багато коштів та часу.

Ефективність формування інформації ($E\phi i$) пропонується визначати за формулою:

$$E\phi i_j = \frac{Ц_j}{B\phi i_j}, \quad (1)$$

де $E\phi i_j$ – ефективність формування j -го виду інформації (од./грн);

$Ц_j$ – цінність j -го виду інформації (вимірюється у балах від 0 до 3 залежно від якісних характеристик інформації: своєчасності, релевантності, вірогідності, об'єктивності і повноти [9]);

$B\phi i_j$ – витрати на формування j -го виду інформації (грн).

Формуванням більшості інформаційних джерел займається персонал підприємства, у зв'язку з чим витрати на

створення інформації доцільно визначати шляхом помноження часу на створення інформації окремою одиницею персоналу, яка формує її у джерелі, на вартість часу роботи цього працівника. Адже час, який витрачено на формування неефективної інформації, може бути задіяний у виробничо-господарському процесі підприємства, а втрата цього часу веде до втрат корисності праці. На основі висловленої формули оцінюється ефективність формування інформації та розробляються відповідні управлінські дії, спрямовані на зниження витрат або зростання цінності інформації. Інтерпретація результатів оцінки ефективності формування інформації здійснюється на основі графічного зіставлення рівня цінності інформації та витрат на її створення [9], що формує декілька зон певного рівня ефективності, відповідно до яких розробляються управлінські дії щодо її підвищення (табл. 1).

Методичний підхід до оцінки ефективності формування інформації дозволяє визначити, наскільки витрати на відображення даних у джерелах забезпечують наявність достатнього рівня якісних характеристик інформації та її корисність для управління підприємством. Але не завжди на основі високоякісної інформації ухвалюються ефективні управлінські рішення, що потребує врахування людського фактора, а також впливу інших внутрішніх та зовнішніх факторів при опрацюванні інформації на підприємстві.

Виокремлення реального ефекту від використання окремої інформації на підприємстві є складним трудомістким завданням у зв'язку з тим, що динамічний характер процесу управління сприяє постійному змінненню управлінських цілей, а ефективність окремих управлінських рішень оцінити взагалі неможливо. У зв'язку з такими особливостями оцінки інформації та її впливу на управлінські рішення виникає необхідність у розробці методичного підходу, який би надавав можливість визначати ефект від використання інформації та вплив на ефективність діяльності підприємства в цілому. Тому у

**Інтерпретація результатів оцінки ефективності формування інформації
та розробка управлінських дій щодо її підвищення**

| Рівні оцінки ефективності інформації | Оцінка цінності та витрат на створення інформації | Висновки / Дії |
|--|---|---|
| Низький рівень ефективності формування інформації за відсутності впливу на її цінність | $0 \leq U_j < 1$; неможливо підвищити цінність інформації | Недоцільність витрат на формування інформації / Мінімізація витрат |
| Ефективність формування інформації може бути підвищено | $0 \leq U_j < 1$; можливість підвищення цінності інформації | Необхідність підвищення цінності/ Аналіз НПЯ* та розробка дій щодо підвищення цінності |
| | $1 \leq U_j < 2$; $V\phi i_j \leq V\phi i_c$ | |
| | $1 \leq U_j < 2$; $V\phi i_j \geq V_{ic}$; неможливо знизити витрати | Доцільність підвищення цінності та зниження витрат/ Аналіз НПЯ, розробка дій щодо підвищення цінності та мінімізації витрат |
| | $1 \leq U_j < 2$; $V\phi i_j \leq V\phi i_c$; можливо знизити витрати | |
| | $2 \leq U_j \leq 3$; $V\phi i_j \geq V_{ic}$; можливо знизити витрати | |
| Ефективність формування інформації висока | $2 \leq U_j \leq 3$; $V\phi i_j \geq V_{ic}$ | Інформація ефективна та мінімізація витрат може призвести до зниження цінності |

*НПЯ – нереалізований потенціал якості інформації.

цьому дослідженні пропонується підхід до вимірювання цінності всієї інформації, яка має вплив на процес управління підприємством, як ефекту від опрацювання всього масиву даних, що використовується управлінським персоналом для досягнення головної мети управління діяльністю підприємства. Критерієм досягнення мети управління було обрано показник доданої вартості, який характеризує загальний ефект виробничої та управлінської діяльності підприємства. Відношення суми доданої вартості, що була створена управлінським персоналом, до витрат, які забезпечують управлінську працю, характеризує ефективність здійснення цих витрат та їх внесок у загальну ефективність діяльності підприємства. Ефективність використання інформації та перетворення її в знання, що забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємства, пропонується розраховувати за формулою:

$$E_{ei} = DV_{yII} / B_{yI}, \quad (2)$$

де E_{ei} – ефективність використання інформації (грн/грн);

DV_{yII} – додана вартість, створена управлінською працею (грн);

B_{yI} – витрати на управління та забезпечення інформацією процесу управління (грн):

$$B_{yI} = A_{om} + A_{nz} + B_{onso} + 3П_{yII} \quad (3)$$

де A_{om} – амортизація обчислювальної техніки (грн);

A_{nz} – амортизація програмного забезпечення (грн);

B_{onso} – витрати на оплату послуг сторонніх організацій у сфері інформатизації (грн);

$3П_{yII}$ – заробітна плата управлінського персоналу (грн).

Показник ефективності використання інформації характеризує також ефективність роботи управлінського персоналу та здійснення витрат на інформатизацію

цію, що сприяють підвищенню ефективності управлінської праці. Динаміка показника ефективності використання інформації характеризується позитивно або негативно залежно від ступеня впливу факторів на загальний рівень показника. Залежно від співвідношення індексів показників $ДВ_{уп}$ та $В_{уп}$ можливо відокремити дев'ять зон з різними характеристиками причин динаміки показника E_{ei} (табл. 2).

Використання запропонованих підходів до оцінки ефективності формування та використання інформації на підприємстві вимагає враховувати особливості об'єкта управління, який залежно від своєї організації та цілеспрямованості потребує відповідного структурування інформації.

Структурування управлінської інформації, що формується на підприємстві, суттєво залежить від складності та ієрархічності організаційної структури управління, а також від специфіки технологічного процесу, які є особливими на підприємствах машинобудування.

По-перше, на структуру собівартості виробленої продукції впливає технологічна підсистема підприємства машинобудування, яка характеризується декількома етапами виробництва продукції, що обумовлює виділення в організаційній структурі управління виробництвом таких структурних підрозділів:

1. Основні виробничі цехи: заготівельний цех (ливарний, ковальський, пресовий, розкрийно-заготівельний, лісопильний); обробний цех (механічний,

Таблиця 2

Інтерпретація результатів аналізу впливу чинників на динаміку показника E_{vi}

| Зони | Характеристика зони | Інтерпретація результатів |
|--------------------|--|---|
| Зона 1 | $I_{eyi} = 1; I_{ДВуп} = 1$ | В аналізованому періоді не спостерігається динаміки факторів впливу на ефективність використання інформації |
| Зона 2 | $I_{eyi} \geq 1; I_{ДВуп} \geq 1;$ $I_{eyi} > I_{ДВуп}$ | Витрати на використання інформації здійснюються неефективно, не забезпечують належної динаміки доданої вартості |
| Зона 3 | $I_{eyi} \geq 1; I_{ДВуп} \geq 1;$ $I_{eyi} < I_{ДВуп}$ | Витрати на використання інформації здійснюються ефективно, забезпечують створення частки доданої вартості завдяки використанню управлінським персоналом інформації |
| Зона 4 | $I_{eyi} < 1; I_{ДВуп} > 1;$ $(1 - I_{eyi}) < (I_{ДВуп} - 1)$ | Оптимізується структура витрат на використання інформації та підвищується результативність управлінських дій |
| Зона 5 | $I_{eyi} < 1; I_{ДВуп} > 1;$ $(1 - I_{eyi}) > (I_{ДВуп} - 1)$ | |
| Зона 6 | $I_{eyi} < 1; I_{ДВуп} < 1;$ $(1 - I_{eyi}) > (1 - I_{ДВуп})$ | Використання інформації не призводить до нарощування частки доданої вартості управлінським персоналом при одночасному зниженні витрат на використання інформації. Але ефективність використання інформації залишається позитивною |
| Зона 7 | $I_{eyi} < 1; I_{ДВуп} < 1;$ $(1 - I_{eyi}) < (1 - I_{ДВуп})$ | Зниження витрат на інформатизацію та заробітну плату управлінського персоналу супроводжується зниженням частки доданої вартості, що створюється управлінським персоналом завдяки використанню інформації |
| Зона 8 | $I_{eyi} > 1; I_{ДВуп} < 1;$ $(I_{eyi} - 1) < (1 - I_{ДВуп})$ | Здійснення витрат на раціональне використання інформації не забезпечує приросту доданої вартості |
| Зона 9 | $I_{eyi} > 1; I_{ДВуп} < 1;$ $(1 - I_{eyi}) < (1 - I_{ДВуп})$ | |
| Точки перетину зон | Точки перетину зон свідчать про те, що динаміка витрат та доданої вартості збігаються, а показник ефективності використання інформації залишається незмінним | |

термічний, металопокриття, фарбувальні); складальний цех (механоскладальний, зварювально-складальний).

2. Допоміжні цехи (інструментальний, інструментально-штамповочний, модельний, абразивний, ремонтно-механічний, експериментальний).

Таким чином, загальні витрати виробництва розподіляються за етапами технологічного процесу, завдяки чому можливо систематизувати обліково-аналітичну та іншу управлінську інформацію щодо виробничих витрат за структурними підрозділами підприємства, що забезпечить можливість управляти витратами виробництва на окремих стадіях виробничого процесу.

По-друге, умовно-постійні витрати мають суттєву частку в загальній структурі собівартості продукції, тому доцільно систематизувати інформацію за такими видами витрат: змінні виробничі витрати, умовно-постійні виробничі витрати.

По-третє, статті калькуляції собівартості продукції підприємства машинобу-

дування також упорядковуються відповідно до специфіки технологічного процесу, де важливе місце займають витрати на паливо та електроенергію. Тому структурування інформації за статтями калькуляції собівартості продукції дозволяє надати необхідну інформацію у зручному вигляді та має позитивний вплив на процесі ухвалення управлінських рішень щодо оптимізації витратомісткості продукції (табл. 3).

Структурування інформації з виокремленням осіб, які відповідальні за її створення, та осіб, що є потенційними користувачами, дозволить виявити ті ланки управління, що мають найбільшу потребу в якісній інформації. Для визначення завдань, що отримують достатньо якісну інформацію, та таких, які не забезпечені якісною інформацією, було розраховано та наведено на рис. 1 рівні оцінок усіх якісних характеристик інформації за відповідними управлінськими завданнями діючого машинобудівного підприємства.

Таблиця 3

Структура виробничих витрат підприємства машинобудування

| СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ | СТАТТІ КАЛЬКУЛЯЦІЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ |
|----------------------------------|---|
| 1. Основні виробничі цехи | |
| 1.1. Заготівельний цех | Основні матеріали |
| | Основна заробітна плата |
| | Допоміжні матеріали |
| | Енерговитрати |
| | Транспортні витрати, паливо |
| | Загальновиробничі витрати |
| 1.2. Обробний цех | Основні матеріали |
| | Основна заробітна плата |
| | Допоміжні матеріали |
| | Енерговитрати |
| | Транспортні витрати |
| | Загальновиробничі витрати |
| | Покупні напівфабрикати та комплектуючі вироби |
| 1.3. Складальний цех | Основна заробітна плата |
| | Допоміжні матеріали |
| | Енерговитрати |
| | Транспортні витрати |
| | Загальновиробничі витрати |
| 2. Допоміжні цехи | Загальновиробничі витрати |
| | Енерговитрати |
| | Транспортні витрати |

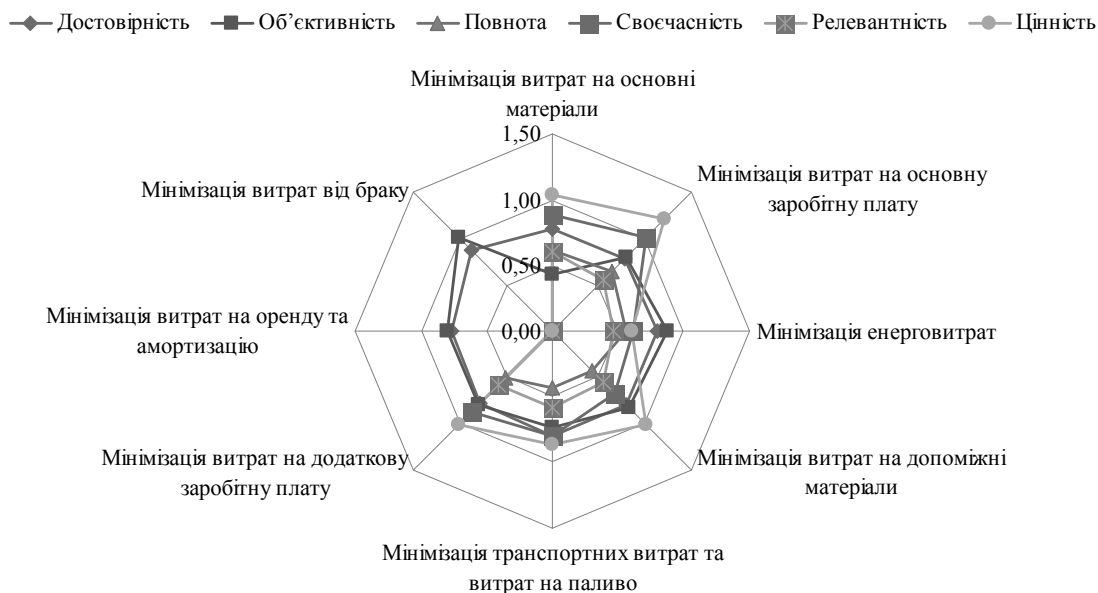


Рис. 1. Результати оцінки складових цінності інформації для вирішення завдань управління окремими видами витрат на машинобудівному підприємстві

Можна відзначити, що найбільшу цінність має інформація, яка використовується для мінімізації витрат на основну та додаткову заробітну плату, та витрат на основні та допоміжні матеріали. Такий рівень оцінки забезпечено високою своєчасністю та релевантністю інформації. Найменш цінна інформація використовується для вирішення завдань управління енерговитратами та мінімізації витрат від браку.

Отримані результати дозволяють визначити коло завдань, які не забезпечені інформацією з достатнім рівнем цінності та розробити рекомендації щодо спрямування управлінських дій на реалізацію потенціалу якості інформації на підприємстві відповідно до етапів формування або використання інформації.

Висновки. Таким чином, використання запропонованих методичних підходів до оцінки ефективності формування та використання інформації на машинобудівному підприємстві слід здійснювати на основі структурованої інформації з визначенням взаємозв'язків між інформацією та управлінськими завданнями, що дозволить виявити основні недоліки у про-

цесі формування та причини неефективного використання інформації на підприємстві.

Результати аналізу впливу факторів на показник ефективності використання інформації можуть бути використані для регулювання процесу здійснення витрат на забезпечення зберігання, формування та раціонального використання інформації про виробничо-господарську діяльність підприємства та орієнтування цього процесу на підвищення загальної суми доданої вартості, що створюється на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку: монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 152 с.

2. Буряк В.В. Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук 08.06.01 / В.В. Буряк. – Донбаська державна машинобудівна академія. – Краматорськ, 2006 – 190 с.

3. Фатюха В.В. Вдосконалення інформаційного забезпечення управлін-

ських рішень на підприємствах машинобудування: дис. ... канд. екон. наук 08.06.01 / В.В. Фатюха. – Запорізький інститут державного та муніципального управління. – Запоріжжя, 2006 – 178 с.

4. Гейер Е.С. Методи оперативного інформаційного забезпечення діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 / Е.С. Гейер. – Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2002. – 17 с.

5. Жадько К.С. Організаційно-методичні засади інформаційного забезпечення управління підприємствами: дис. ... канд. екон. наук 08.06.01 / К.С. Жадько. – Дніпропетровський державний аграрний університет. – Дніпропетровськ, 2003. – 174 с.

6. Мухавиш Саламех Алі Аль-аудат. Формування комплексної інформаційної системи управління на підприємстві (на прикладі машинобудування): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Муха-

виш Саламех Алі Аль-аудат. – Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса, 2007. – 16 с.

7. Назаренко Н.С. Інформаційно-методичне забезпечення обґрунтування управлінських рішень малих та середніх підприємств машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.С. Назаренко. – Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2008. – 23 с.

8. Шляга О.В. Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Шляга. – Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь, 2007. – 24 с.

9. Дрей В.В. Контролінг інформації на основі її цінності та ефективності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В.В. Дрей. – Дніпропетровськ, 2011. – 20 с.

В статье предложены методические подходы к оценке эффективности информации, которые основаны на комплексном измерении её ценности, затрат и результатов, связанных с формированием и использованием с учетом специфики структурирования информации на предприятии машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: информация, ценность информации, эффективность информации, управленческие решения.

The methodical approach for estimation of efficiency of information, which is based on determination of useful of information, charges and results, related to forming and use of information on the machine-building enterprise is offered in the article.

Key words: information, useful of the information, efficiency of the information, management decisions.

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 669.05

Л.А. ГОРОШКОВА, кандидат фізико-математичних наук, докторант
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ЗВ'ЯЗОК ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ З ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ МЕТАЛУРГІЙНОЇ І ТЕХНОЛОГІЧНО СПОРІДНЕНИХ ГАЛУЗЕЙ

У статті досліджено циклічність розвитку чорної металургії України та здійснено моделювання показників галузі з метою забезпечення економічної безпеки в умовах сталого розвитку. Побудовано багатофакторну економіко-математичну модель, що описує циклічний характер взаємозв'язку залізородної, коксохімічної, вогнетривкої галузей з циклами розвитку чорної металургії і трубної галузі. Теоретична модель циклічності підтверджена фактичними статистичними даними, доопрацьованими автором.

Ключові слова: чорна металургія, коксохімічна галузь, залізородна галузь, трубна галузь, економічна безпека, економіко-математичне моделювання, сталий розвиток.

Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Однією з основних закономірностей розвитку економічних систем є циклічність. Дослідження циклічності розвитку економіки постійно перебувають у центрі уваги економістів. Якість релевантних факторів та ступінь їх відповідності реальній економічній ситуації, впливає на обґрунтованість прийняття стратегічних управлінських рішень на макро-, мезо- та мікрорівні. Циклічність розвитку економіки є джерелом певних загроз економічній безпеці країни. У зв'язку з цим становить інтерес дослідження взаємозв'язку економічних циклів на мезо- та макрорівні з метою прогнозування динаміки розвитку національної економіки та її галузей, підвищення рівня економічної безпеки. Про необхідність дотримання національної безпеки держави і її основної складової – економічної, наголошується у Законі України «Про основи національної безпеки України», Указі Президента України «Про стратегію національної безпеки України», Президентській Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. «За-

можне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1–3].

Аналіз основних досліджень і публікацій, в яких започатковано рішення цієї проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше складових загальної проблеми, яким присвячується стаття. Проблема економічних циклів займалися різні вчені, серед яких М.Д. Кондратьєв, Д.М. Кейнс, С. Кузнець, І. Фішер, Дж. Міль, С. Сімонді, Т. Веблен, М.І. Туган-Барановський, А. Маршал, Й. Шумпетер та ін. [4–10]. Природа економічних коливань до кінця не вивчена, ще у 1898 р. економіст Дж. Бейтс Кларк говорив: «У сучасному світі на економічні цикли дивляться приблизно так, як давні єгиптяни – на розливи Нілу. Це явище повторюється через певні проміжки часу, має найважливіше значення для всіх, а його дійсні причини приховані від погляду». За минулі роки з'явилась безліч теорій, що пояснюють це явище. Було виявлено певні закономірності коливань економічної кон'юнктури, але ця тема і дотепер залишається дискусійною. Особливої уваги заслуговують дослідження циклічності на рівні провід-

них галузей національного господарства. Результати власних досліджень циклічності розвитку чорної металургії й технологічно споріднених галузей: залізорудної, коксохімічної, трубної і вогнетривкої та їх взаємозв'язку з можливістю забезпечення економічної безпеки, наведені у працях [11–19].

Постановка завдання. Актуальність дослідження основних тенденцій розвитку і функціонування чорної металургії та технологічно споріднених галузей зумовлена тим, що ця галузь забезпечує 27% ВВП країни та приносить близько 40% валютних надходжень. Виходячи з цього, метою статті є моделювання основних показників та циклічності розвитку однієї з провідних галузей національного господарства – чорної металургії з метою підвищення рівня економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Економічний цикл – це сукупність певних фаз стану економіки – розширення та скорочення обсягів виробництва, тобто це періодичні, хвилеподібні коливання ділової ак-

тивності. Економічна циклічність притаманна світовим та національним економічним системам. Це явище спостерігається й у підсистемах, іншими словами, воно притаманне різним галузям народного господарства.

Нами було проведено дослідження особливостей циклічного розвитку економіки України впродовж 1991–2010 рр. На рис. 1 наведено дані щодо темпів зростання ВВП та інвестицій в 1991–2010 рр.

З рис. 1 бачимо, що впродовж дослідженого періоду відбувалися коливання показників темпів зростання ВВП та інвестицій. Крива показників темпів зростання ВВП за офіційними статистичними даними [20] має максимуми у 1995, 1997, 2001, 2004 та 2007 рр.; мінімуми – у 1994, 1996, 1998, 2002, 2005, 2009 рр. Крива показників темпів зростання інвестицій у країні має максимуми у 1994, 1997, 2001, 2004 та 2007 рр.; мінімуми – у 1995, 1998, 2002, 2005 та 2009 рр.

Ці коливання, на наш погляд, є малими циклами, тривалість яких складає 2–3 роки, що пов'язані з відновленням економічної рівноваги на споживчому ринку та масовим оновленням товарів

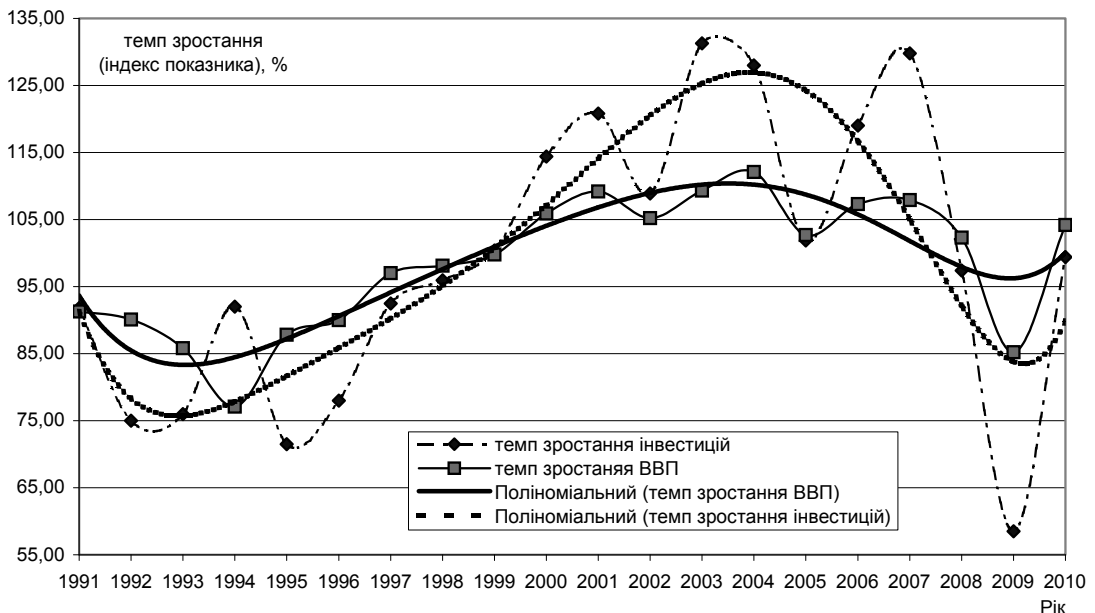


Рис. 1. Апроксимуючі залежності і показники темпів зростання ВВП та інвестицій у 1991–2010 рр.

тривалого користування. Якщо здійснити апроксимацію та згладжування кривої показників темпів зростання ВВП та інвестицій поліноміальною функцією (з використанням лінії тренду), то отримаємо відповідні криві (рис. 1). З наведених даних можливо зробити припущення, що в економіці України у 2009 р. завершився перший (з моменту планування економіки для самостійної держави) повний середній цикл, що почався у 1994 р. (цикл між двома кризами), тривалість якого становить 15 років. Тривалість циклу визначена як період часу між двома сусідніми мінімумами апроксимаційних кривих, що є відображенням середніх циклів розвитку економіки. Збіг тенденцій зміни апроксимаційних кривих темпів зростання ВВП і інвестицій підтверджує той факт, що середні цикли в економіці пов'язані з коливаннями інвестиційної активності.

Аналіз стану і динаміки розвитку чорної металургії України і галузей, що її забезпечують, у 1991–2010 рр., проведений у праці [11], показав, що їх розвиток характеризується періодичним зростаннями та спадами виробництва. У праці [12] нами було проведено дослідження

економічної циклічності розвитку чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузей у 1991–2010 рр., проаналізовано причини циклічності і визначено тривалість циклів. У праці [18] проведено дослідження циклічності розвитку трубної галузі. Встановлено, що тривалість циклів, як і в чорній металургії, становить 2–4 роки, але існує незбіг періодів зростання та спаду.

Графічне узагальнення даних цих досліджень наведено на рис. 2. Динаміка темпів зростання металургійної та технологічно споріднених з нею залізорудної, коксохімічної та трубної галузей свідчить про незбіг темпів розвитку зазначених галузей. Так, якщо максимумами зростання чорної металургії характерні для 2002, 2004 та 2007 рр., мінімуми – для 2003, 2005 та 2009 рр., то у трубній галузі максимумами – 2000, 2003, 2006 рр. (розлогий максимум у 2005–2007 рр.), мінімуми – 1999, 2002, 2004 і 2009 рр. Таким чином, тривалість циклів розвитку чорної металургії та технологічно споріднених з нею галузей становить 2–4 роки.

У праці [15] запропоновано багатофакторну економіко-математичну модель циклічного розвитку чорної металургії та

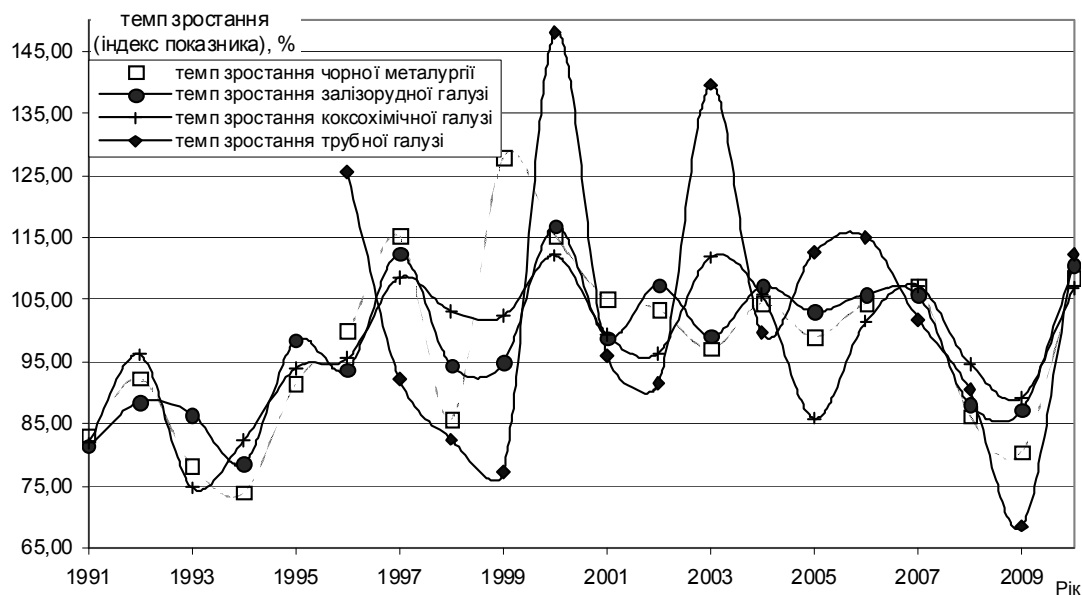


Рис. 2. Темпи зростання чорної металургії, коксохімічної, залізорудної та трубної галузей

залізорудної і коксохімічної галузей, які її забезпечують, що дозволило прогнозувати поведінку економічних систем на рівні галузі національної економіки. Для опису взаємозалежних процесів циклічного розвитку чорної металургії та галузей, що її забезпечують, запропоновано систему диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dN_1}{dt} = N_1(\lambda_1 + \mu_1 N_2) \\ \frac{dN_2}{dt} = N_2(\lambda_2 + \mu_2 N_1), \end{cases} \quad (1)$$

де $\mu_1 = \frac{\alpha\beta_1}{n}$, $\mu_2 = \frac{\alpha\beta_2}{n}$, λ_1 , λ_2 – коефіцієнти приросту.

Наявність взаємозв'язку галузей позначається на обсягах виробництва продукції в них і впливає на збільшення обсягів виробництва β_1 і β_2 , що відповідають кількості взаємодій n (n – фіксоване, досить велике).

При розв'язанні системи рівнянь (1) введено позначення, економічна інтерпретація яких така: коефіцієнт приросту обсягів виробництва $\lambda = \varepsilon$ (це коефіцієнт пропорційності, що виражає відношення швидкості приросту обсягів виробництва $\frac{dN}{dt}$ до N), коефіцієнт прирос-

ту споживання сировини $\mu = \gamma$, базисний темп зростання (базис – середнє значення) $n = \frac{N}{K}$, середнє значення обсягів ви-

$$\text{робництва } K = \frac{\varepsilon}{\gamma}; \quad \varepsilon = \frac{\ln \frac{N}{N_0}}{t - t_0}.$$

На рис. 3 наведено отримані залежності коефіцієнтів приросту виробництва коксу $\varepsilon_1(t)$, руди $\varepsilon'_1(t)$ і металу $\varepsilon_2(t)$, потім знайдено значення коефіцієнтів приросту споживання сировини $\gamma_1 = \frac{n_1\varepsilon_2}{N_1}$, $\gamma'_1 = \frac{n'_1\varepsilon'_2}{N'_1}$, $\gamma_2 = \frac{n_2\varepsilon_1}{N_2}$ і $\gamma'_2 = \frac{n'_2\varepsilon'_1}{N'_2}$ і побудовано їх залежність від часу t (рис. 4).

Використовуючи систему рівнянь (1) знайдено залежності коефіцієнта приросту виробництва руди $\lambda_1'(t) = \varepsilon'_1(t) + \gamma'_1(t) N_2(t)$, коефіцієнта приросту виробництва чорних металів від руди $\lambda_2'(t) = \varepsilon'_2(t) + \gamma'_2(t) N_1(t)$, коефіцієнта приросту виробництва коксу $\lambda_1(t) = \varepsilon_1(t) + \gamma_1(t) N_2(t)$, коефіцієнта приросту виробництва чорних металів від коксу $\lambda_2(t) = \varepsilon_2(t) + \gamma_2(t) N_1(t)$ за умови взаємозв'язку галузей (рис. 5)

Залежності коефіцієнтів приросту $\varepsilon_1(t)$, $\varepsilon'_1(t)$ і $\varepsilon_2(t)$ характеризують кож-

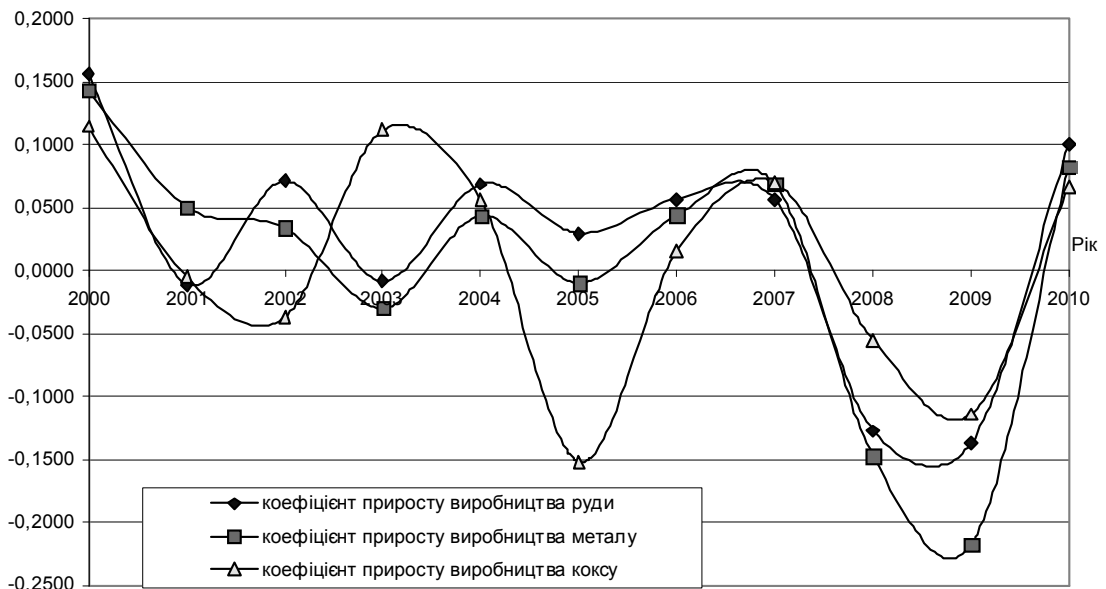


Рис. 3. Динаміка коефіцієнтів приросту виробництва руди (ε'_1) і коксу (ε_1) та продукції чорної металургії (ε_2) за умови відносної самостійності галузей

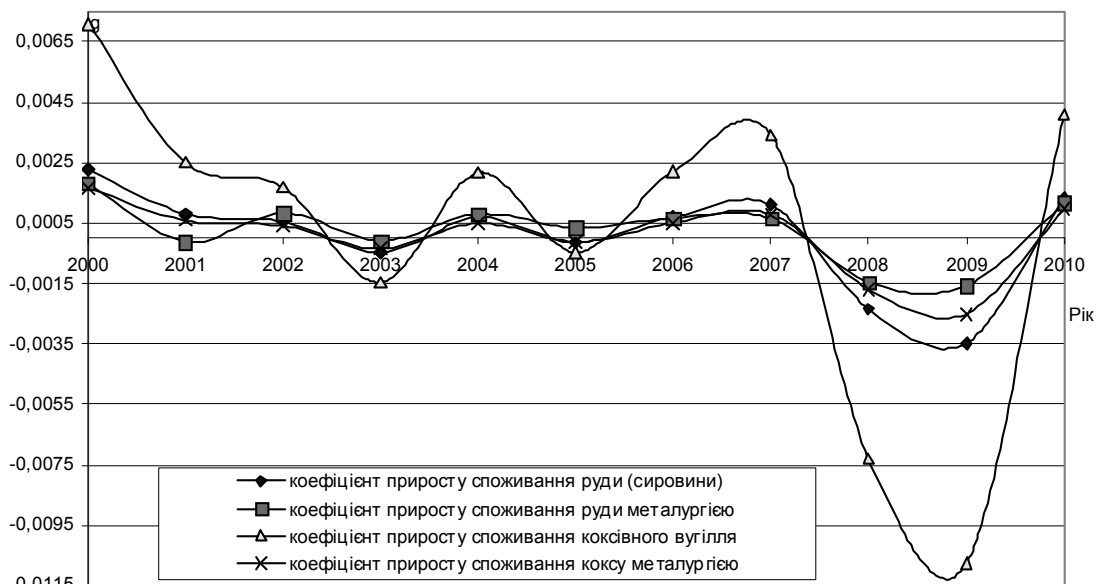


Рис. 4. Динаміка приросту споживання руди і коксу у чорній металургії

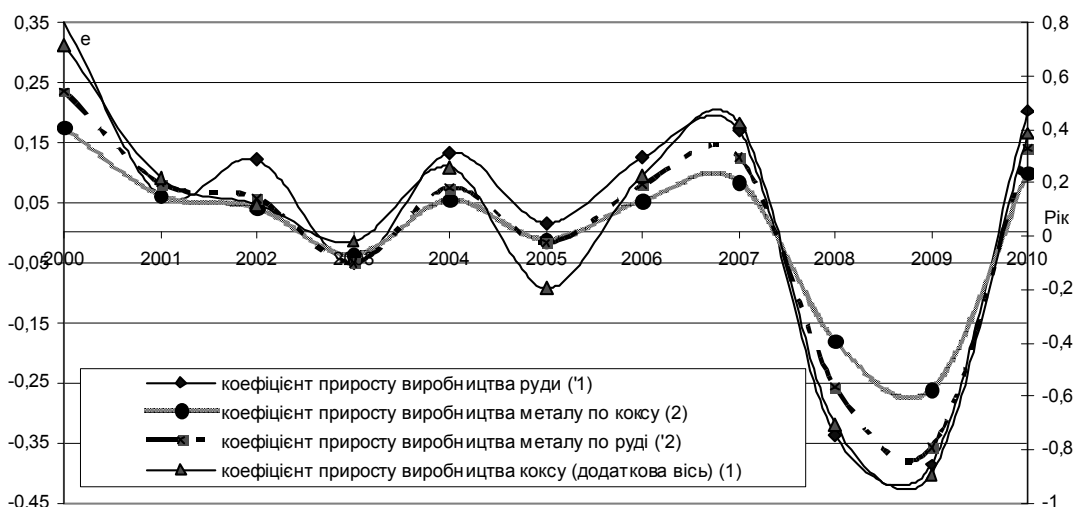


Рис. 5. Динаміка коефіцієнтів приросту виробництва руди, коксу і чорних металів за умови взаємозв'язку галузей

ну галузь як самостійну, тому наявні деякі відмінності щодо тенденцій їх розвитку у часі.

Отримані розрахунки за ретроспективою подій у 2000–2010 рр. показали задовільну достовірність отриманих результатів для чорної металургії та галузей, що її забезпечують, – залізорудної і коксохімічної. Запропонована модель дозволила визначити, що тривалість циклу розвитку

чорної металургії та пов'язаних з нею галузей становить 2–4 роки, що дало можливість висунути припущення щодо існування малих циклів розвитку галузей. Отримані результати підтвердили теоретичну економіко-математичну модель циклічності розвитку чорної металургії, коксохімічної і залізорудної галузей.

Використаємо побудовану економіко-математичну модель для прогнозу-

вання тенденцій розвитку трубної галузі, що поряд з коксохімічною та залізородною є технологічно спорідненою з чорною металургією. Труба галузь є одним з основних споживачів металу на внутрішньому ринку. За допомогою запропонованої економіко-математичної моделі з'ясуємо динаміку та перспективи розвитку трубної галузі. Нами встановлено [19], що періоди коливань (максимуми та мінімуми) у трубній та вогнетривкій галузях корелюють у більшому ступені: максимуми зростання характерні для 2003 (трубна), 2004 (вогнетривка) та 2007 рр., мінімуми – для 2002, 2004 та 2009 рр. Таким чином, як бачимо, тривалість циклів становить 3–4 роки (рис. 6).

На рис. 7 наведено динаміку коефіцієнтів приросту виробництва прокату чорних металів (ε_1'), труб (ε_2) та вогнетривів (ε_1) за умови відносної самостійності галузей. Залежності коефіцієнтів приросту $\varepsilon_1(t)$, $\varepsilon_1'(t)$ і $\varepsilon_2(t)$ характеризують кожну галузь як самостійну, тому наявні відмінності тенденцій їх розвитку у часі. На рис. 8 показано динаміку залежностей для коефіцієнтів $\gamma_1(t)$, $\gamma_1'(t)$, $\gamma_2(t)$, що корелюють один з одним у часі, $\gamma_2'(t)$ – має проти-

лежні тенденції. Як бачимо, в роки піднесення у трубній та вогнетривкій галузях, спостерігається спад у металургії. Побудуємо залежності коефіцієнта приросту виробництва прокату чорних металів $\lambda_1'(t) = \varepsilon_1'(t) + \gamma_1'(t) N_2(t)$, коефіцієнта приросту виробництва труб від обсягів виробництва прокату $\lambda_2'(t) = \varepsilon_2'(t) + \gamma_2'(t) N_1(t)$, коефіцієнта приросту виробництва вогнетривів $\lambda_1(t) = \varepsilon_1(t) + \gamma_1(t) N_2(t)$, коефіцієнта приросту виробництва труб від обсягів виробництва вогнетривів $\lambda_2(t) = \varepsilon_2(t) + \gamma_2(t) N_1(t)$ для випадку взаємозв'язку галузей (рис. 9).

Залежності $\lambda_1'(t) = \varepsilon_1'(t) + \gamma_1'(t) N_2(t)$, $\lambda_2'(t) = \varepsilon_2'(t) + \gamma_2'(t) N_1(t)$, $\lambda_1(t) = \varepsilon_1(t) + \gamma_1(t) N_2(t)$, $\lambda_2(t) = \varepsilon_2(t) + \gamma_2(t) N_1(t)$ (рис. 9) корелюють одна з одною у часі в більшому ступені, ніж відповідні залежності коефіцієнтів $\varepsilon_1(t)$, $\varepsilon_1'(t)$, $\varepsilon_2(t)$ і $\varepsilon_2'(t)$ (рис. 7). Це можливо пояснити тим, що наведені на рис. 9 зміни коефіцієнтів приросту у часі побудовані за умови цілковитого взаємозв'язку трьох галузей.

Тепер порівняємо динаміку коефіцієнтів приросту виробництва руди, коксу і чорних металів за умови взаємозв'язку галузей та труб, прокату чорних мета-

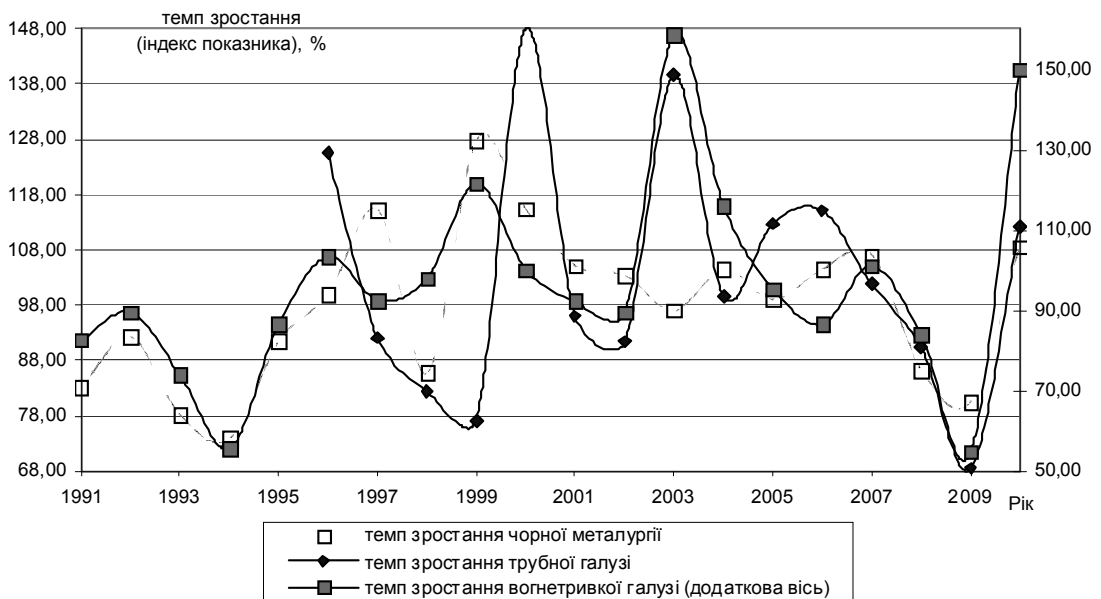


Рис. 6. Темпи зростання чорної металургії, трубної та вогнетривкої галузей у 1991–2010 рр.

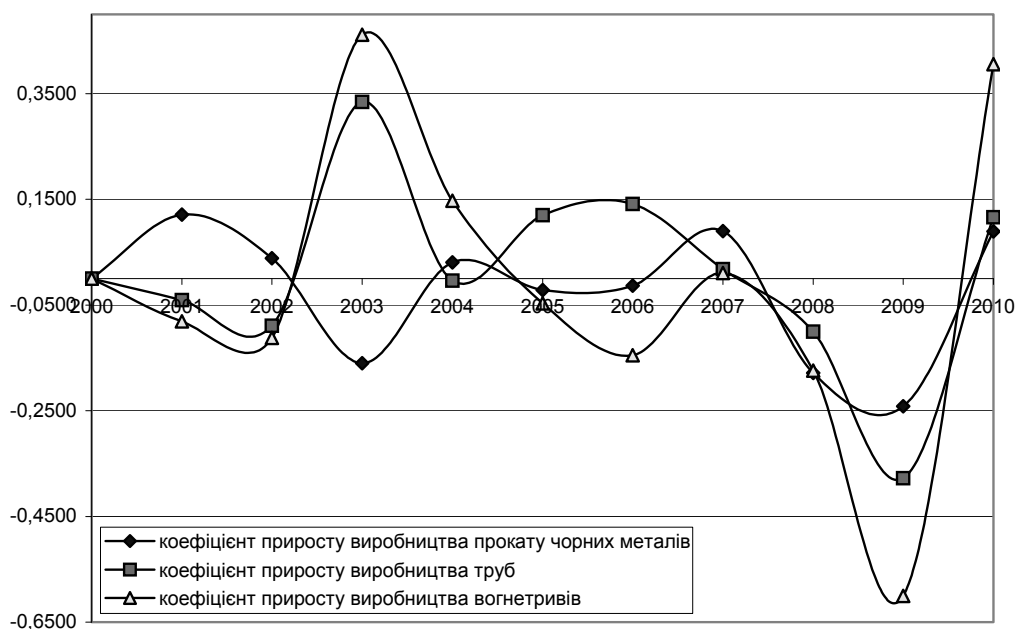


Рис. 7. Динаміка коефіцієнтів приросту виробництва прокату чорних металів (ϵ_1), труб (ϵ_2) та вогнетривів (ϵ_3) за умови відносної самостійності галузей



Рис. 8. Динаміка приросту споживання прокату чорних металів (γ_2) трубною галуззю, сировини – вогнетривкою (γ_1), вогнетривів – металургією (γ_2) та сировини – металургією (γ'_1)

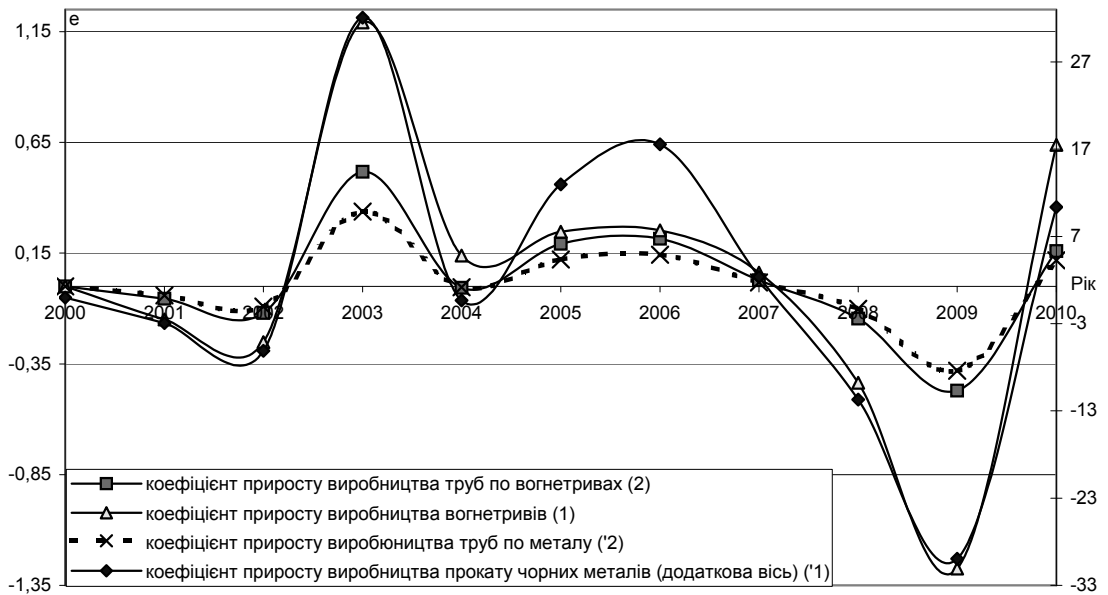


Рис. 9. Динаміка коефіцієнтів приросту виробництва труб, прокату чорних металів та вогнетривів за умови взаємозв'язку галузей

лів і вогнетривів. Максимуми зростання чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузей було досягнуто у 2002, 2004 та 2007 рр.; мінімуми – у 2001, 2003, 2005, у другій половині 2008 рр.

На відміну від перелічених галузей, у трубній та вогнетривкій галузях максимуми зростання було досягнуто у 2003, 2006 та пошавлення у 2008 рр.; мінімуми – у 2002, 2004, 2009 рр. Як бачимо, в ті роки, коли наявний спад у чорній металургії та галузях, що її забезпечують, спостерігається піднесення у трубній та вогнетривкій галузях. Така тенденція, на наш погляд, дозволяє визначити можливість підвищення рівня економічної безпеки металургії за рахунок використання переваг галузей з тривалим (довгим) технологічним циклом. Тобто перевагою в контексті економічної безпеки є вертикальна інтеграція з наступним технологічним циклом: видобуток руди і коксівного вугілля, збагачення руди та виробництво коксу, постачання їх на металургійні комбінати, виплавка сталі та виробництво прокату, збут готової продукції та виробництво з прокату труб.

Висновки щодо цього дослідження і перспективи подальших розро-

бок у цьому напрямі. У статті досліджено циклічний характер розвитку металургії та технологічно споріднених галузей і встановлено, що тривалість малих циклів їх розвитку становить 2–4 роки. Методами економіко-математичного моделювання побудовано модель, що описує циклічний характер впливу залізорудної, коксохімічної, трубної та вогнетривкої галузей на розвиток чорної металургії. Запропонована модель вказує на зв'язок та дозволяє визначити тривалість циклу розвитку чорної металургії і технологічно споріднених галузей. Проведені дослідження дають змогу наблизитись до розуміння системних процесів, що супроводжують розвиток чорної металургії України та пов'язаних з нею галузей і тим самим підвищити рівень їх економічної безпеки із забезпеченням сталого розвитку економіки країни в цілому.

Список використаної літератури

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». – Pravda.com.ua/articles/2010/0612/5102337

2. Закон України «Про основи національної безпеки України». Зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 15.12.2005 №3200-IV, від 1.07.2010 року №2411-VI. – <http://www.niss.gov.ua/Monitor/September10/3.htm>
3. Указ Президента України «Про стратегію національної безпеки України» від 12.02.2007 № 105/2007 // Президент України. – www.president.gov.ua/documents/5728.html
4. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.
5. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев; редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
6. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М.И. Туган-Барановский. – К.: Наукова думка, 2004. – 368 с. – (Классика отеч. экон. мысли).
7. Самуельсон П. Экономика / П. Самуельсон. – М.: НПО «АЛГОН», 1992.
8. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.
9. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1993. – 542 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. В.С. Автономова / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
11. Горошкова Л.А. Стан та динаміка розвитку чорної металургії України та забезпечуючих галузей / Л.А. Горошкова // Вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 10. – С. 132–137.
12. Горошкова Л.А. Економічна циклічність розвитку металургійної та забезпечуючих галузей / Л.А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Вип. 17/2. – С. 47–54.
13. Горошкова Л.А. Уточнення виробничої функції Кобба–Дугласа для металургійної галузі / Л.А. Горошкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Вип. 16/2. – С. 85–88.
14. Горошкова Л.А. Розробка методів і моделей основних факторів розвитку чорної металургії України / Л.А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Вип. 17/1. – С. 53–62.
15. Горошкова Л.А. Моделирование цикличности развития черной металлургии и обеспечивающих отраслей в условиях трансформации экономики / Л.А. Горошкова // Экономический бюллетень Научно-исследовательского института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2011. – № 10. – С. 37–42.
16. Горошкова Л.А. Роль трубної промисловості у забезпеченні енергетичної безпеки держави та реінжинірингу українського нафтогазового сектора / Л.А. Горошкова // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. – 2010. – №2 (2). – С. 51–63.
17. Волков В.П. Інвестиційно-інтеграційні технології соціально-економічного розвитку регіону: монографія / В.П. Волков, Л.А. Горошкова, М.О. Панкова. – Запоріжжя, ЗНУ, 2011. – 290 с.
18. Горошкова Л.А. Економічна циклічність розвитку трубної галузі / Л.А. Горошкова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1.
19. Горошкова Л.А. Вплив факторів економічної безпеки на синхронізацію циклів розвитку чорної металургії / Л.А. Горошкова // Вісник Сумського державного університету. Серія економічна. – 2012. – № 1.
20. <http://www.ukrstat.ua>

В статье исследована цикличность развития черной металлургии Украины и осуществлено моделирование показателей отрасли с целью обеспечения экономической безопасности в условиях устойчивого развития. Построена многофакторная экономико-математическая модель, описывающая циклический характер взаимосвязи железорудной, коксохимической, огнеупорной отраслей с циклами развития черной металлургии и трубной отрасли. Теоретическая модель цикличности развития черной металлургии и трубной отрасли подтверждена фактическими статистическими данными, доработанными автором.

Ключевые слова: черная металлургия, коксохимическая отрасль, железорудная отрасль, трубная отрасль, экономическая безопасность, экономико-математическое моделирование, устойчивое развитие.

In article the cyclical development of the national black metallurgy was investigate and economic-mathematical modeling of principal parameters of industry's with aim of provide the economical safety in the sustainable development were built. The multifactor economic-mathematical model of cyclical interdependency of the development of the black metallurgy, market of mining and processing raw, coke and chemistry industry's, fireproof and pipe industry is developed. The theoretical models of cyclical interdependency of the development of the black metallurgy and pipe industry were confirmed by real statistical dates.

Key words: black metallurgy, market of mining and processing raw, coke and chemistry industry's, fireproof industry, pipe industry, economical safety, economic-mathematical modeling, sustainable development.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 658.5:65.018

Т.Є. ЦИБА, кандидат економічних наук, доцент Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.П. ВАЛІКОВ, кандидат економічних наук, доцент,
проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто питання визначення пріоритетів якості та запропоновано напрями процесу вдосконалення діяльності.

Ключові слова: пріоритети, система, якість, якість діяльності.

Постановка проблеми. Постійне підвищення вимог споживачів до якості продукції привело до того, що на ринках, крім ціни виробу, найважливішим фактором стала його якість. Першочергове значення в забезпеченні якості продукції має якісне управління. Це об'єктивний наслідок досягнутого рівня розвитку продуктивних сил і всезростаючих вимог подальшого розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі приділяється значна увага управлінню якістю (1–5). Теоретичні та практичні засади якості розглядаються у працях відомих вітчизняних вчених, таких як В. Сторожук, В. Чорномаз, М. Шаповал, Л. Швайко, О. Шевченко та ін., так і іноземних вчених Р. Уотермена, Дж. Харингтона. Однак, не зважаючи на досить велику кількість праць, присвячених цій проблемі, окремі її аспекти недостатньо розроблені та висвітлені в економічній літературі, і насамперед, питання визначення пріоритетів якості діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У будь-якій діяльності важливим є визначення пріоритетів і оцінювання досягнутих результатів. Більшість видів діяльності оцінюється за двома основними критеріями – продуктивність та

якість. Продуктивність, як правило, вимірюють шляхом ділення загального виробітку (усіх результатів) на загальні витрати. Якість при цьому оцінюють відсотком високих результатів. Про реальне вдосконалення можна говорити при одночасному поліпшенні показників продуктивності та якості або при поліпшенні одного з показників, тоді як другий залишається без змін.

Ідеальним критерієм удосконалення є частка від ділення загального обсягу всіх ресурсів, що вводяться, на обсяг результатів, що задовольняють вимоги споживачів. На жаль, такі показники часто важко розрахувати. У результаті цього доводиться одночасно зіставляти окремі показники якості й продуктивності для оцінки дійсного ступеня вдосконалення. На фірмі суть процесу підвищення якості – оцінка великої кількості критеріїв процесу.

Враховуючи принципи роботи в колективі, неможливо переоцінити значення взаємодії між членами колективу й взаємоповаги. Ми можемо навчити членів групи найдосконаліших методів розв'язання проблем і забезпечити їх найсучаснішими засобами контролю процесів, але якщо ми не навчимо їх духу співпраці, все інше даремно.

Між методами групової динаміки й розв'язання проблем, які застосовують у роботі груп, немає великої різниці. Різною може бути складність проблем або складність застосовуваних методів, але основний підхід буде тим самим. Тому ми будемо розглядати разом вимоги до навчання й підготовки кадрів для всіх типів груп.

Групове навчання може включати такі питання: колективна взаємодія й обов'язки членів групи (групова динаміка й правила формування груп), процес прийняття рішень, кількісні критерії, збір і аналіз даних, управління технологічними процесами, методи розв'язання проблем, планування експериментів.

У результаті проведення аналізу можна підготувати перелік показників, що характеризують якість роботи підрозділу. Група повинна відібрати від трьох до п'яти основних показників, які називаються «показники вдосконалення». За ними будують графіки, які вивішують в кожному підрозділі. На кожному графіку має бути показано дані, отримані принаймні за 6 місяців, і заданий рівень якості роботи. При досягненні контрольних цифр за яким-небудь показником протягом 3 місяців поспіль мають бути встановлені нові контрольні цифри.

Справжня мета – постійне вдосконалення. Слід використовувати два види контрольних нормативів – рівень якості робіт, що відповідає очікуванню споживачів, і більш тверді контрольні нормативи, що називають перспективними цілями (рис. 1). Перспективні цілі допомагають намічати показники між рівнем якості роботи, очікуваним «споживачем», і кінцевим рівнем, що характеризує безпомилкову роботу.

Такий підхід перешкоджає тенденції до припинення діяльності з удосконалення, як тільки проміжна мета досягнута.

Показники повинні оновлятися й переглядатися на засіданнях групи зі вдосконалення діяльності підрозділів. Працівники фірми готові розпочати найбільш продуктивну стадію роботи групи з удосконалення діяльності підрозділу. Група відбирає перспективні цільові значення для сукупності показників якості роботи підрозділу. Потім за допомогою методів розв'язання проблем група розробляє план, що дозволяє підрозділу досягти або навіть перевершити цілі. Ставить нові цілі вдосконалення, і весь цикл починається з початку. Процес удосконалення діяльності підрозділу являє собою своєрідне «коло поліпшення якості роботи».

Щоразу при розв'язанні проблеми група повинна провести оцінювання підвищення якості або зниження витрат як результату своєї діяльності. Ця оцінка в письмовому вигляді подається до керівної ради з поліпшення роботи.

Група зі вдосконалення діяльності підрозділу сприяє правильному розумін-



Рис. 1. Процес удосконалення діяльності

ню працівниками підрозділу їхньої участі в спільній справі й підтверджує реальну зацікавленість керівництва в процесі поліпшення, виражену не на словах, тобто доведену справами й установленням пріоритетів.

Іншим фактором, менш очевидним, але більш значущим, є вплив колективу на результати діяльності індивідуального виконавця. Коли підрозділ розглядається як єдине ціле, його працівники намагаються підтягти тих, хто псує загальну картину, підвищивши тим самим якість і продуктивність праці. Крім цього, група з удосконалення діяльності підрозділу дозволяє неформальним лідерам колективу впливати на керівництво при встановленні завдань, виробничих норм і при плануванні робіт. Раніше такий лідер міг чинити опір змінам і створював атмосферу ворожого ставлення до змін, тому що, це часто створювало загрозу його авторитету. Залучаючи неформального лідера до процесу поліпшення роботи, керівництво отримує надійного союзника, що у деяких випадках може впливати на працівників підрозділу.

Створення групи з удосконалення діяльності підрозділів має такі вигоди й переваги.

1. Усі співробітники беруть активну участь у процесі поліпшення роботи.

2. Працівників, що визначають успіх процесу, слід заохочувати.

3. Виробляються риси характеру, властиві лідерам.

4. Розробляються методи розв'язання проблем.

5. Керівник підрозділу зберігає роль його лідера.

6. У працівників підвищується почуття власної гідності.

7. Працівники самостійно регулюють діяльність підрозділу.

8. Система діяльності дозволяє розробити реальні вимоги до результатів праці, які погоджені зі «споживачами» і «постачальниками» та орієнтовані на інтереси «споживачів».

9. Створюється система критеріїв для оцінювання основних видів діяльності в рамках підрозділу.

10. Працівники одержують можливість погоджувати свої цілі із цілями й завданнями підрозділу та фірми.

11. Створюється ефективна система передачі на більш високий рівень інформації про ті проблеми, які не можуть бути розв'язані в рамках підрозділу.

12. Поліпшуються відносини між рядовими працівниками і керівниками в міру того, як працівники переконуються, що керівництво зацікавлене в розв'язанні їхніх проблем і допомагає їм у цьому.

Усе це сприяє розвитку й формуванню особистості.

Занадто часто, говорячи про залучення або участь працівників фірми, ми маємо на увазі виробничий персонал і забуваємо про допоміжні (обслуговуючі) підрозділи. На більшості фірм трудовитрати службовців і канцелярських працівників перевищують більш ніж удвічі трудовитрати виробничих робітників. Часто у компанії керівний персонал і службовці становлять половину робочої сили; на них припадає 70% фонду заробітної плати. Дослідження показують, що понад 80% документації містять помилки, які в середньому призводять до зниження продуктивності праці обслуговуючих підрозділів більш ніж на 25%. Групи з удосконалення діяльності являють собою досить ефективний спосіб підвищення якості й продуктивності праці в обслуговуючих підрозділах.

Головним недоліком груп з удосконалення діяльності підрозділів є те, що проведення засідань вимагає призупинення діяльності усього підрозділу. Однак більшість підрозділів швидко пристосовуються до цієї системи.

Члени групи повинні усвідомити свою роль у ній. У процесі навчання теорія доповнюється розбором конкретних прикладів і ігрових ситуацій. По суті, розв'язання будь-якої проблеми, усунення дефекту або підвищення економічної ефективності на якій-небудь дільниці сприяють позитивним зрушенням і є істотним внеском у справи фірми. На жаль, багато людей – як керівники, так і рядові працівники – створюють перешкоди на своєму шляху до успіху.

Ось деякі з найбільш типових перешкод: нестача часу, перекладання відповідальності на інших, відсутність моральних стимулів, ставлення до помилок як до чогось звичного; нерозуміння важливості проблеми, упевненість у тому, що з деякими проблемами нічого не можна вдіяти; погано збалансований підхід з боку вищого керівництва до забезпечення якості й зниження витрат виробництва; люди, які намагаються захищати свої інтереси; пошуки винних.

Необхідно створити програму запобігання помилкам (рис. 2).

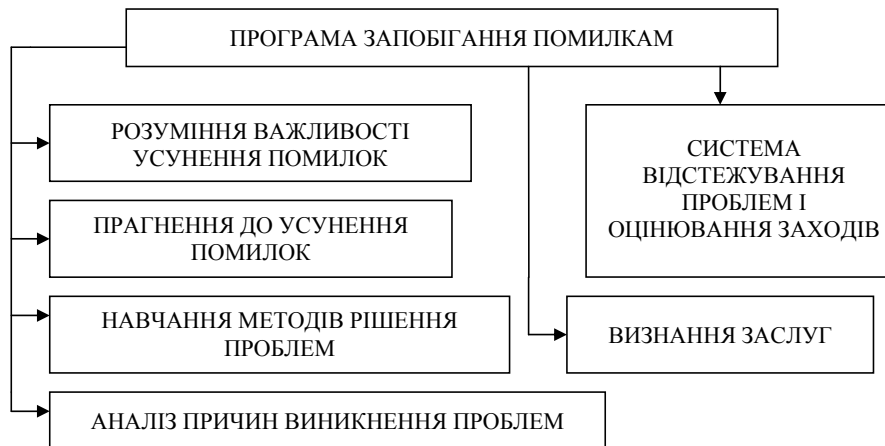


Рис. 2. Програма запобігання помилкам

У цій програмі слід виділити 6 основних передумов успішного запобігання проблемам.

1. *Правильне розуміння важливості усунення помилок.* Керівництво й рядові працівники повинні усвідомлювати важливість недопущення помилок. У багатьох компаніях їх усунення може знизити витрати більш ніж на 30%.

2. *Прагнення до усунення помилок.* Ніхто не хоче помилятися, тільки дайте можливість усім працювати добре.

3. *Навчання методів рішення проблем.* Люди, що працюють над усуненням проблем, мають бути компетентними фахівцями з їх розв'язання. Їм потрібно більше, ніж просте усвідомлення наявності проблеми, їм потрібна вся інформація, у

тому числі про витрати, ряд альтернативних варіантів розв'язання проблеми, щоб обрати кращий.

4. *Аналіз причин виникнення проблем.* Потрібна система, що дозволяє одержати точне розуміння того, чому виникла проблема на базі аналізу симптомів її прояву.

5. *Система відстежування проблем і оцінювання ефективності превентивних заходів.* Важлива частина комплексної системи запобігання проблемам – їх відстежування, спостереження за діями, роз-

початими з метою усунення проблеми, і оцінювання їх результативності.

6. *Визнання заслуг.* Усі учасники розв'язання проблеми повинні заохочуватися.

Висновки. Для визначення пріоритетів щодо вдосконалення якості діяльності та оцінювання досягнутих результатів слід використовувати два види контрольних нормативів – рівень якості робіт, що відповідає очікуванням споживачів, і більш тверді контрольні нормативи, що називають перспективними цілями. Також створити програму запобігання помилкам.

Успіх програми запобігання помилкам залежить від усунення перешкод і створення впевненості в тому, що запобі-

гання помилкам виявиться вигідним для окремого виконавця, фірми й споживача в цілому.

Список використаної літератури

1. Криворчук С.М. Тенденції інноваційної діяльності підприємств України: визначення напрямів її поліпшення / С.М. Криворчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 24. – С. 13–15.

2. Сторожук В.П. Формування конкурентоздатної системи управління / В.П. Сторожук // Економіка і регіон. – 2003. – № 1(1). – С. 75–79.

3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / А.С. Гальчинский, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

4. Циба Т.Є. Економічні аспекти управління якістю: навч. посібник / Т.Є. Циба, І.М. Труніна, М.І. Сокур. – К.: ПП Щербатих. – 2010. – 180 с.

5. Шевченко А. Впровадження систем управління якістю на українських підприємствах / А. Шевченко, Е. Шубін // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2003. – № 4. – С. 53–56.

В статье рассматриваются вопросы определения приоритетов качества и предлагаются направления усовершенствования процесса деятельности.

Ключевые слова: *приоритеты, система, качество, качество деятельности.*

The question of defining priorities of quality is considered in the article and the directions for improving activity are given.

Key words: *priorities, system, quality, quality of activity.*

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 334.716

О.В. КУРІННИЙ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

І.Г. КУРІННА, старший викладач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті систематизовано фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що впливають на вибір методу реструктуризації.

Ключові слова: реструктуризація, метод реструктуризації, система факторів, організаційна структура, зовнішнє оточення.

Сучасні умови виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств характеризуються загостренням конкурентного суперництва, підвищенням розмаїття запитів і вимог споживачів, розширенням кола можливих альтернатив інноваційного зміцнення техніко-технологічної бази виробництва, необхідністю досягнення високого рівня економічної гнучкості і т. ін. Невід'ємною складовою досягнення ринкового успіху підприємства в цих обставинах є необхідність забезпечення гнучкості та адаптивності промислового виробництва до змін зовнішнього середовища господарювання. Отже, в управлінні підприємством виникають завдання не тільки виявляти суттєві фактори в оточенні, які можуть впливати на внутрішню побудову економічної організації, але й трансформувати її таким чином, щоб заздалегідь підготувати до перетворень зовнішнього середовища.

Дослідженню проблем здійснення реструктуризації промислових підприємств присвячено роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І. Ансофф, Л. Белих, М. Белоусенко, А. Воронкова, Г. Клейнер, Г. Козаченко, Р. Лепа,

Р. Нельсон, В. Решетило, М. Хаммер та ін. Але питанню науково-обґрунтованого вибору напрямів та методів реструктуризації приділено недостатньо уваги.

Отже, **метою цієї статті** є систематизація зовнішніх та внутрішніх факторів які впливають на здійснення процесу реструктуризації промислового підприємства, що дозволить за допомогою факторного аналізу робити вибір методу реструктуризації.

Промислове підприємство є динамічно взаємодіючою із зовнішнім світом соціально-економічною системою, яка спроектована для досягнення певної мети. До факторів прямого впливу, що при цьому вступають у складну взаємодію з підприємством, відносять державу, постачальників, споживачів та конкурентів, які у сукупності справляють чималий вплив на прийняття рішень у сфері господарської діяльності. Залежність між підприємством машинобудування та представниками зовнішніх сил визначається складним сполученням їх взаємних інтересів. Середовище зовнішніх факторів прямого впливу в цілому виступає як спектр певних обмежень щодо прийняття управ-

лінських рішень стосовно розвитку підприємства.

До зовнішніх факторів непрямого впливу належать: стан економіки (економічні), технології та технічні фактори, соціальні (соціокультурні) та політичні. Фактори непрямого впливу також суттєво впливають на діяльність підприємства, проте сила їхнього тиску є нижчою, а прояви цих факторів відбуваються набагато рідше.

Існування тісного взаємозв'язку між станом зовнішніх факторів, поведінкою підприємства та його внутрішнім середовищем призводить до необхідності своєчасної адаптації цілей, стратегії підприємства, його організаційних характеристик, структури та функцій до нових ринкових умов. Так, в основі реструктуризації лежить визнання нестабільності існуючої господарської ситуації, неминучості її постійних змін під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, а проведення процесу реструктуризації передбачає комплексну зміну методів функціонування підприємства.

Урахування різноманітної та різноспрямованої дії на підприємство факторів навколишнього середовища для наукового обґрунтування вибору пріоритетних напрямів адаптації промисловості до змін ринкового оточення у цілому та планування реструктуризації зокрема, на нашу думку, насамперед передбачає визначення основних факторів зовнішнього впливу на обсяги виробництва та реалізацію продукції, рентабельність продажів підприємства, тобто факторів, дія яких тією чи іншою мірою в певних обставинах буде визначати необхідність реструктуризації.

Скорочення обсягів виробництва, яке стало відображенням зменшення платоспроможного попиту на машини і обладнання, закономірно негативно позначилося на фінансово-економічному становищі підприємств, зростанні витрат і скороченні фінансових результатів діяльності.

Вивчення факторів, які впливають на зниження рентабельності продажу, і від-

повідно, обумовлюють необхідність реструктуризації промислових підприємств України, свідчить про те, що на перше місце виходять фактори, пов'язані з порушеннями у інвестиційній сфері, такі як низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції та неплатоспроможність споживачів.

Тому, з точки зору авторів, процес реструктуризації має бути спрямований та зорієнтований в першу чергу на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, стимулювання попиту на певну продукцію. Проте ще одним фактором негативного впливу на динаміку показників діяльності промислових підприємств залишається високий рівень зношеності основних фондів та низькі темпи оновлення виробничої бази підприємств.

Таким чином, загострення кризових явищ у діяльності та погіршення фінансово-економічного становища багатьох підприємств України визначається як рядом об'єктивних причин, пов'язаних із загальноструктурними проблемами періоду ринкового реформування економіки та розгортання структурно-інноваційних трансформацій, так і внутрішніми причинами: структурними невідповідностями і неготовністю власників, персоналу, вищого керівництва суб'єктів господарювання до змін і перетворень умов господарювання. Для подолання негативних тенденцій може бути використаний комплексний структурно-стратегічний аналіз для обґрунтування комплексу реформаторських дій, однією з найбільш дійових складових якого є реструктуризація.

Досягнення стратегічної мети реструктуризації підприємств – підвищення конкурентоспроможності продукції, збереження та розвиток науково-технічного, виробничого, кадрового потенціалу – стає можливим при реалізації заходів за двома взаємопов'язаними напрямками.

1. Шляхом ліквідації наявних порушень у інвестиційній сфері на основі розвитку виробництва шляхом реалізації інвестиційних проектів, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;

2. Шляхом усунення порушень в організації та управлінні діяльністю підприємств на основі:

- підвищення інвестиційної привабливості підприємства внаслідок приведення у відповідність до ринкових умов технологічної, виробничої, загальногосподарської структур підприємства, структури активів та витрат;

- полегшення переливу капіталу у виробничу сферу через створення інтегрованих об'єднань з банками.

Слід зазначити, що відсутність єдиної методології обґрунтування шляхів і напрямів реструктуризації підприємства та навіть єдиного алгоритму проведення цього процесу, є одним з найбільш суттєвих факторів, що негативно впливають на хід проведення реструктуризації підприємств. На думку автора, необхідність формування єдиного алгоритму такого роду обумовлюється наявністю різноманітних альтернатив структурних перетворень.

Практика здійснення структурних перетворень у промисловості свідчить, що не існує і не може існувати єдиної, придатної для будь-якого підприємства, універсальної схеми реструктуризації – унікальність сполучення зовнішніх умов, внутрішнього потенціалу, специфіка суб'єктивного фактора (керівників, менеджменту) і т. ін., вимагають для кожного підприємства індивідуального підходу при розробці заходів щодо проведення реструктуризації.

З іншого боку, подібність домінуючих факторів зовнішнього середовища, що визначають «можливості» і цільову спрямованість розвитку підприємств, дозволяє виділяти і конструювати окремі загальні фрагменти (модулі, блоки) реструктуризації. Деякі такі універсальні напрями розроблені досить глибоко, проте відсутність системного підходу до проблеми не дозволяє виявити необхідні зв'язки між блоками і сформуванню загальної схеми, що включає ефективну взаємодію різних блоків у процесі реструктуризації.

У зв'язку з цим важливою складовою методології реструктуризації є розробка

класифікаторів, що забезпечують системний підхід до проблеми обґрунтування варіантів структурних змін.

Основним завданням розробки методології реструктуризації є обґрунтування базових передумов (системи принципів), необхідних для формування концепції системної реструктуризації. Методологічною основою формування механізмів управління реструктуризацією конкретного підприємства на базі процесів самоорганізації й адаптації повинні стати концепція системної реструктуризації підприємства і системна діагностика, орієнтована на аналіз, розробку перспективних напрямів реструктуризації. Системною основою вирішення зазначених проблем, на нашу думку, є комплексний підхід до реструктуризації, тобто використання набору, комплексу або системи методів реструктуризації.

Практичні проблеми проведення реструктуризації обумовлюються використанням «проблемного підходу», який орієнтований на виявлення й усунення «вузьких» місць у функціонуванні підприємства, при цьому джерела проблем можуть знаходитися як усередині підприємства, так і в зовнішньому середовищі. До джерел проблем зовнішнього середовища звичайно відносять нормативно-правове забезпечення, дисбаланс відносин власності, недостатню активність державної політики у сфері участі і регулювання процесів реструктуризації, негативні тенденції і наслідки реформування економіки.

Проблеми зовнішнього середовища невідконтрольні і некеровані для підприємств. Основними способами їх вирішення є формування відповідних адаптаційних механізмів, що має враховуватися при розробці проекту системної реструктуризації у формі забезпечення інформації, що випереджає зміни (на базі прогнозування динаміки структурних зрушень у зовнішньому середовищі). Системна діагностика також повинна мати стратегічну спрямованість на виявлення, аналіз і ідентифікацію майбутніх (потенційних) проблемних ситуацій, що виникають у зовнішньому середовищі.

Ще однією проблемою здійснення реструктуризації виступає можливість правильного вибору потрібного методу реструктуризації підприємства. Ця проблема при аналізі літературних джерел взагалі не розглядається, тільки наводиться певний список методів реструктуризації без пояснення, який метод реструктуризації і за якої ситуації використовувати.

Нами пропонується система факторів, що при використанні в рамках факторного аналізу будуть цілком визначати необхідність використання того або іншого методу реструктуризації.

По-перше, розглянемо детальніше визначення – система факторів. Такий розгляд доцільно розкласти на окремі складові цього визначення, а саме «систему» і «фактор». Під «системою» розуміється безліч взаємодіючих елементів, що перебувають у відносинах і зв'язках один

з одним та становлять цілісне утворення. При цьому як елементи системи виділяють елементи першого рівня – методи реструктуризації й елементи другого рівня – фактори, тобто суттєві обставини в певному явищі або процесі. Під процесом розуміється робота підприємства, а обставини, що виникають у рамках процесу є факторами трансформації цього процесу. При цьому фактори визначені і згруповані за кожним методом, що і визначають взаємозв'язки елементів другого рівня цілеспрямовано за кожним методом.

У ході аналізу літературних джерел [1, 2, 3, 4, 5, 6], було виділено ряд факторів, за допомогою яких можливий вибір тих або інших методів реструктуризації. Докладно фактори розглянуто в табл. 1. При цьому фактори поділено на внутрішні і зовнішні, розташовані окремо за кожним методом і також за приналежністю до середовища підприємства.

Таблиця 1

Умови і фактори застосування форм та методів реструктуризації

| Метод | Форма | Фактори | |
|-----------------------------------|-------------------|--|--|
| | | Внутрішні | Зовнішні |
| <i>Реорганізація підприємства</i> | <i>Поглинання</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансові вкладення в купівлю нового підприємства. 2. Збільшення виробничого потенціалу. 3. Поширення та поглиблення асортименту. 4. Збільшення обігових коштів | <ol style="list-style-type: none"> 1. Інтеграція фінансового і промислового капіталу. 2. Збільшення частки на ринку. 3. Вертикальна та горизонтальна інтеграція. 4. Розширення доступу до товарних та ресурсних ринків. 5. Підвищення конкурентоспроможності (КС) |
| | <i>Виділення</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення дочірніх товариств. 2. Надання самостійності окремим підрозділам. 3. Виділення (ліквідація) об'єктів соціальної сфери та непотрібних активів. 4. Виділення підприємства для залучення інвестицій | <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення спільних підприємств. 2. Створення нової юридичної особи для прилучення інвестицій, завоювання більшої частки ринку та його нових сегментів |
| | <i>Злиття</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення виробничого потенціалу. 2. Поглиблення асортименту. 3. Збільшення обігових коштів | <ol style="list-style-type: none"> 1. Інтеграція фінансового промислового капіталу. 2. Збільшення частки на ринку. 3. Вертикальна та горизонтальна інтеграція. |
| | <i>Приєднання</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансові вкладення в купівлю нового підприємства. 2. Збільшення виробничого потенціалу. 3. Поглиблення асортименту | <ol style="list-style-type: none"> 4. Поширення товарних та ресурсних ринків. 5. Підвищення КС. 6. Податкові пільги |

| Метод | Форма | Фактори | |
|-------|--|---|--|
| | | Внутрішні | Зовнішні |
| | <i>Розподіл</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Вихід одного чи декількох засновників з підприємства та заснування ними нового підприємства. 2. Виділення (ліквідація) об'єктів соціальної сфери та непотрібних активів | <ol style="list-style-type: none"> 1. Антимонопольне законодавство. 2. Націоналізація. 3. Вихід підприємства з об'єднань та альянсів |
| | <i>Перетворення</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення холдингової компанії, концернів, консорціумів, далі – мережі філіалів та представництв. 2. Приватизація підприємства. 3. Націоналізація | <ol style="list-style-type: none"> 1. Реорганізація підприємства (зміна організаційно-правового статусу). 2. Залучення інвестицій. 3. Збільшення частки на ринку. 4. Підвищення КС |
| | <i>Реструктуризація організаційної структури управління</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ефективність управління (зниження якості управління). 2. Прийняття всіх рішень одним менеджером. 3. Реінжиніринг бізнес-процесів. 4. Зміна структури. 5. Створення нових або ліквідація непотрібних підрозділів. 6. Технологічна реструктуризація. 7. Складність інформаційного забезпечення структури. 8. Неефективні комунікаційні процеси. 9. Реформа кадрового потенціалу. 10. Централізація чи децентралізація структури управління | <ol style="list-style-type: none"> 1. Реорганізація підприємства (злиття, приєднання, поглинання тощо). 2. Створення «прозорої» організації. 3. Делегування окремих функцій стороннім організаціям |
| | <i>Технологічна реструктуризація</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Неповне завантаження виробництва. 2. Фізичний та моральний знос активів. 3. Тенденція до зниження якості продукції. 4. Тенденція до зростання виробничих витрат. 5. Низька продуктивність використання обладнання. 6. Низька рентабельність окремих ланцюгів виробничого циклу. 7. Впровадження нових технологій (випуск нових товарів). 8. Впровадження технологій-замінників (випуск старої продукції). 9. Впровадження (зміна) окремих технологічних процесів. 10. Впровадження технологій утилізації. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність попиту на продукцію. 2. Зниження ступеня задоволення споживача (якість та обсяг виробництва). 3. Поява більш якісних товарів-замінників. 4. Залежність від обмеженої кількості покупців. 5. Залежність від тісного технологічного співробітництва. 6. Ресурсна залежність технології (відсутність ресурсів-замінників). 7. Програма конверсії промисловості. 8. Науково-технічний розвиток промисловості. 9. Державні та інші вимоги з утилізації та вторинного використання сировини |

| Метод | Форма | Фактори | |
|-------|-------------------------------------|--|---|
| | | Внутрішні | Зовнішні |
| | | 11. Стандартизація виробництва. 12. Зміна типу виробництва (серійне, масове, одиничне). 13. Розширення (звуження) асортименту продукції. 14. Поглиблення асортименту. 15. Розширення виробництва. 16. Реформа виробничих процесів. 17. Впровадження системи «тотальної якості». 18. Впровадження гнучких систем виробництва | |
| | <i>Реінжиніринг бізнес-процесів</i> | 1. Оптимізація та спрощення бізнес-процесів. 2. Ускладнення бізнес-процесів (для посилення контролю за операціями). 3. Зміна організаційної структури управління. 4. Комп'ютеризація процесів | 1. Зміна процесу у зв'язку зі зміною регіонального законодавства та законодавства України |
| | <i>Зовнішнє управління</i> | Зовнішнє управління на підприємстві вводиться та знімається судом. Показниками які визначають необхідність введення зовнішнього управління є: 1. Зниження показників прибутковості та ефективності господарської діяльності. 2. Зниження показників ділової активності. 3. Зниження показників ліквідності та ринкової стійкості | |
| | <i>Банкрутство підприємства</i> | <i>Санация</i> | 1. Підтримка державою нерентабельних підприємств. 2. Кредитування кредиторів. 3. Загроза банкрутства кредиторів (внаслідок неповернення боргу). 4. Злиття, поглинання чи приєднання до іншого підприємства |
| | | <i>Ліквідація</i> | 1. Зниження частки ринку. 2. Відсутність ринкового попиту. 3. Банкрутство підприємства. 4. Відсутність результативності постачально-збутових та торгово-комерційних операцій |
| | | | 1. Відсутність стратегії розвитку. 2. Слабке уявлення про ринок. 3. Відсутність виробничого потенціалу для продовження діяльності. 4. Низька продуктивність. 5. Зниження ліквідності |
| | <i>Реструктуризація боргів</i> | 1. Тенденція до зростання кредиторської та дебіторської заборгованості. 2. Відсутність фінансування необхідних стратегічних змін | 1. Загроза банкрутства з боку держави та кредиторів |

Таким чином, наявною є гостра необхідність поглиблення і розвитку теоретичної бази реструктуризації підприємств як у сфері формулювання загальних законів і закономірностей, що мають універсальний характер, інваріантних будь-яким механізмам господарювання, так і у сфері виявлення специфічних закономірностей, нестандартних, особливих економічних умов і ситуацій. Основними завданнями розвитку теорії і практики реструктуризації на цей час є формування понятійного апарату, що забезпечує можливість реалізації системного підходу до планування і здійснення реструктуризації; розробка методичних підходів до формування системної концепції реструктуризації підприємства.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф.– Спб.: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
2. Белоусенко М.В. Загальна теорія організації: організаційна еволюція індустріальної економіки / М.В. Белоусенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.
3. Воронкова А. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспро-

можності підприємства: організаційний аспект: монографія / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 427 с.

4. Клейнер Б.Г. Эволюция институциональных систем / Б.Г. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

5. Козаченко А. Управление крупным предприятием: монография / А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, И.Ю. Ладыко. – К.: Либра, 2006. – 384 с.

7. Лепа Р. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы: монография / Р. Лепа. – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 308 с.

6. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений. / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер. – М.: Дело, 2002. – 352 с.

7. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных изменений: монография / В.П. Решетило. – Харьков: Прометей-Пресс, 2006. – 288 с.

8. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. 2-е изд. / М. Хаммер, Д. Чампи. – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2007. – 288 с.

В статтю систематизовані фактори зовнішньої та внутрішньої середовища підприємства, впливаючі на вибір методу реструктуризації.

Ключевые слова: *реструктуризация, метод реструктуризации, система факторов, организационная структура, внешнее окружение.*

In the article the external and internal environment factors of enterprises, influencing at choice method of restructuring, are systematized.

Key words: *restructuring, method of restructuring, system of factors, organize structure, environment.*

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 339.74

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

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМЫ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ: ВОЗМОЖЕН ЛИ БРЕТТОН-ВУДС-2?

В статье определены основные этапы и стадии эволюции мировой валютной системы, рассматриваются наиболее вероятные пути ее реформирования, проанализированы возможности перехода к многовалютному стандарту и перспективы создания мировой наднациональной валюты.

Ключевые слова: мировая валютная система, этапы эволюции мировой валютной системы, многовалютный стандарт, плавающие и фиксированные валютные курсы, мировая наднациональная валюта.

Постановка проблемы. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., со всей остротой обнажил недостатки современной мировой валютно-финансовой системы. Кризис доверия к основным резервным валютам (доллару США и евро) привел к резким колебаниям курсов валют и бегству к золоту и его валютному заменителю – швейцарскому франку. Ведущие политики мира заговорили о необходимости реформы мировой валютной системы.

Инициатором процесса, как и во времена Парижской валютной конференции 1867 г. выступила Франция. Бывший министр экономики и финансов Франции, а ныне директор-распорядитель Международного валютного фонда (МВФ) Кристин Лагард (Christine Madeleine Odette Lagarde), выступая перед экспертным сообществом в Вашингтоне на ежегодной встрече МВФ и Всемирного банка в октябре 2010 г. заявила, что Париж намеревается сделать реформу своей ключевой целью в период годичного председательства в G20. По ее словам, Парижу есть что предложить в сфере реформирования мировой валютной системы. Франция намерена начать дискуссию «для создания чего-то лучшего, чем то, что есть сейчас», отметила К. Лагард [1]. А на открытии, проходившей 18–19 февраля

2011 г. в Париже встрече министров финансов и глав центральных банков стран G 20, президент Франции Николя Саркози (Nicolas Sarkozy) заявил: «На время председательства Франции у нас самая амбициозная программа. Я знаю, что год – это мало. Конечно, у нас не получится реализовать все, что мы задумали, но нет ничего хуже, чем отказаться от решения важных задач. Речь не идет о том, чтобы установить новую мировую валютную систему за один год. Но кто может поспорить с тем, что вопрос о мировой валютной системе – важнейший» [2]. Таким образом, вопрос о реформировании международной валютной системы из теоретической области все больше перемещается в практическую плоскость и становится объектом реальной политики.

Целью данной статьи являются анализ ключевых проблем реформирования международной валютной системы и оценка наиболее вероятных направлений этих реформ. Выводы могут быть использованы при формировании валютно-финансовой стратегии Национального банка Украины.

Этапы развития мировой валютной системы

При всем кажущемся чисто теоретическим характере вопроса об основных

этапах развития мировой валютной системы, он является весьма важным для понимания того, как происходило формирование той или иной мировой валютной системы и как одна система сменяла другую. Тогда мы сможем более реально оценить возможности замены существующей международной валютной системы на «что-то лучшее, чем то, что есть сейчас».

Наиболее распространённым подходом в отечественной и российской экономической литературе к эволюции мировой валютной системы является выделение четырёх последовательных этапов ее развития: Парижская (1867 г.), Генуэзская (1922 г.), Бреттон-Вудская (1944 г.) и Ямайская международные валютные системы (с 1976–1978 гг.), [3, 21–24], [4, 97–98], [5, 47–60].

В третьем издании широко известного учебника под редакцией Л.Н. Красавиной «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» приводится таблица, которая наглядно демонстрирует суть данных взглядов на эволюцию мировой валютной системы [6, 58].

Такой подход основывается на том, что мировые валютные системы создавались на международных конференциях и закреплялись межгосударственными соглашениями.

В ранее опубликованных мною статьях о Парижской (1867 г.) и Генуэзской (1922 г.) конференциях доказывалось, что Парижская конференция не приняла вообще никаких юридически обязывающих документов [7]. Резолюции же Генуэзской конференции носили рекомендательный, а не обязательный характер и в основной своей части содержали план подготовки и проведения новой конференции (которая так и не состоялась), на которой должна была быть принята Международная валютная (денежная) конвенция. Кроме того, в работе Генуэзской конференции не принимали участие США, и поэтому речь о создании мировой валютной системы не могла идти в принципе [8]. Что касается Бреттон-Вудской конференции, то она по сути дела закрепила де-юре золотодолларовый стандарт, который к окончанию Второй мировой войны, уже сформировался де-факто. Револю-

Таблица 1

Эволюция мировой валютной системы

| Критерий | Парижская валютная система с 1867 г. | Золотомонетный стандарт, Генуэзская валютная система с 1922 г. | Золото-девизный стандарт, Бреттонвудская валютная система с 1944 г. | Ямайская валютная система с 1976–1978 гг. |
|---|---|--|---|---|
| 1. База | Золотомонетный стандарт | Золотодевизный стандарт | Золотодевизный стандарт | Стандарт СДР |
| 2. Использование золота как мировых денег | Золотые паритеты. Золото как резервно-платежное средство. Конвертируемость валют в золото | | | Официальная демонетизация золота |
| 3. Режим валютного курса | Свободно-плавающие курсы в пределах золотых точек | Свободно-плавающие курсы без золотых точек (с 1930-х гг.) | Фиксированные паритеты и курсы ($\pm 0,75$; $\pm 1\%$) | Свободный выбор режима валютного курса |
| 4. Институциональная структура | Конференция | Конференция, совещания | МВФ – орган межгосударственного валютного регулирования | МВФ; совещания «в верхах» |

люционные же попытки создать мировую валюту (американская делегация во главе с Гарри Уайтом предлагала ввести «юнитас» (international unit of account), а британская, во главе с Джоном Кейнсом, – «банкор» (bancor) закончились безрезультатно.

Переход к системе плавающих валютных курсов произошёл стихийно после знаменитой 18-минутной речи Президента США Ричарда Никсона 15 августа 1971 г. Р. Никсон заявил, что США больше не будут обменивать «вашу валюту» на «наше золото» по цене 35\$ за унцию. Заведующий отделом внешнеэкономических исследований Института США и Канады РАН профессор М.А. Портной отмечает, что «с весны 1973 г. до января 1976 г. мировая валютная система была фактически отдана в полную власть рыночной стихии, которая и сформировала механизм свободно колеблющихся, или по-другому – плавающих валютных курсов, как их называл Милтон Фридман. Государствам оставалось только признать сложившуюся ситуацию и узаконить новые принципы устройства валютной системы, что и было сделано в январе 1976 г. на Ямайской конференции» [9, с. 9].

Поддерживая тезис о стихийном характере формирования современной валютной системы, хотелось бы отметить, что никакой специальной Ямайской конференции не было. А 7–8 января 1976 г. на очередной 5-й сессии Временного комитета по вопросам международной валютной системы МВФ (с сентября 1999 г. Международный валютный и финансовый комитет (International Monetary and Financial Committee), состоявшейся в столице Ямайки Кингстоне, были согласованы основные положения поправок к Уставу Фонда, которые после ратификации необходимым количеством стран, вступили в силу с 1 апреля 1978 г.

Таким образом, тезис о создании мировых валютных систем и, соответственно, присвоение этим системам соответствующих названий, по месту проведения этих международных конференций, представляется ошибочным.

Ещё один тезис, на котором основывается теория четырёх валютных систем, это смена режима валютного курса от свободного в период золотомонетного стандарта к фиксированному курсу во времена Бреттон-Вудса. Действительно, курс в период золотомонетного и золотослиточного стандартов устанавливался свободно под влиянием спроса и предложения. Однако пределы его отклонения от золотого паритета были стопроцентно предсказуемы, ибо лежали в пределах «золотых точек», то есть определялись расходами, связанными с перемещением золота между странами (упаковка, транспорт, страхование и т. д.). Колебания в паре доллар США – фунт стерлингов были выше в силу больших расходов, связанных с доставкой золота из Великобритании в США, а в паре французский франк – фунт стерлингов, соответственно, меньше. Фактически же они были ниже пределов $\pm 1\%$, закреплённых в Уставе МВФ в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями. То есть, по сути, курс был фиксированным и не требовал значительных затрат на хеджирование валютных рисков. Весь же современный рынок деривативов, как и рынок Форекс (Forex) образовался после крушения международной валютной системы золотого стандарта и перехода к плавающей системе валютных курсов.

На наш взгляд, к середине XIX в. в результате развития мирохозяйственных связей сформировалась первая международная валютная система золотого стандарта, которая в процессе своего развития прошла три стадии золотомонетного стандарта, золотослиточного стандарта (кроме США) и золотовалютного, а по сути золотодолларового стандарта. Все разновидности золотого стандарта основывались на золоте как мере стоимости и окончательном средстве платежа, имели предсказуемые пределы колебаний курсов основных валют и не требовали значительных затрат на хеджирование валютных рисков. Золото оставалось «богом» и в послевоенной международной валютной системе, оформленной Бреттон-Вудскими соглашениями в 1944 г. По об-

разному выражению А.В. Аникина «Подобно тому, как папа римский считается посредником между верующими и католическим богом, так доллар занимал теперь положение посредника между всеми остальными валютами и золотом» [10, с. 289].

Стадии развития золотого стандарта характеризовались постепенным вытеснением золота сначала из внутреннего денежного обращения, а затем и из международного. Золото – это деньги того периода развития мирового хозяйства, когда количество товаров для обмена было ограничено, а его участники были разрознены и удалены друг от друга. С развитием мирового хозяйства, экономические связи между его участниками становятся более тесными, круг обмениваемых товаров значительно расширяется, и кредитные деньги, обладающие мобильностью и приносящие доход в виде процента, вытесняют золото. От формулы «золото – это деньги, а деньги это и есть золото» мир постепенно перешел к формуле «кредитные деньги, обеспеченные золотом». На последней стадии своего развития данная формула приобрела вид «доллар США обеспечен золотом, а остальные валюты обеспечены долларом США».

Кардинальный слом системы и формирование принципиально новой международной валютной системы произошли в 70-е годы прошлого века, когда золото

было свергнуто с пьедестала и на определенное время «богом» стал доллар США под видом «стандарта СДР». Столетняя история золотого стандарта закончилась, и мировая валютная система вступила во второй этап своего развития, который характеризуется отсутствием единой меры стоимости и окончательного средства платежа, а также плавающими курсами основных валют, требующих значительных затрат на хеджирование валютных рисков. За время своего существования эта система пройдет тоже несколько стадий, прежде чем созреют предпосылки для её замены на что-то принципиально новое. Но возврат к золотому стандарту и системе фиксированных валютных курсов невозможен.

Нам представляется, что в настоящее время происходит переход от первой стадии, в которой практически безраздельно господствовал доллар, к стадии двухвалютного стандарта, когда роль мировых валют закрепились в основном за долларом и евро. На эти две валюты приходилось 62% рынка Forex, 87,1% валютных резервов мира и 83,6% мирового рынка облигаций и векселей (notes) (табл. 3). Кроме того, на евро приходилось до 40,0, а на доллар США – 32,6% мировой торговли процентными деривативами, самыми торгуемыми деривативами в мире, общий объем рынка которых в 2010 г. составил почти 2,1 трлн дол. [11, с. 14].

Таблица 2

Этапы эволюции мировой валютной системы

| Критерии МВС | Система золотого стандарта (ок. 1870 – 1971 гг.) | | | Система плавающих валютных курсов (с 70-годов XX в.) | |
|-----------------------|---|---|--------------------------|--|-----------------------|
| | Золото как монетарный товар | Золото – мера стоимости и резервно-платежное средство | | | Демонетизация золота |
| Режим валютного курса | Фиксированные валютные курсы на основе золотых паритетов с фактическим пределом колебаний около $\pm 1\%$ | | | Свободный выбор режима валютного курса. Пределов колебаний нет | |
| Стадии | Золото-монетный стандарт | Золото-слиточный стандарт | Золото-валютный стандарт | Стандарт СДР | Двухвалютный стандарт |
| Период, гг. | 1870–1914, в США до 1933 | 1925–1936 | 1944–1971 | С 1976–1978 | С 2002 |
| Институты | Конференции | Конференции | МВФ | МВФ, G6-8 | МВФ, G8, G20 |

Место доллара США и евро в мировой валютно-финансовой системе

| | Рынок Forex (2010 г.) | | Валютные резервы (1-й квартал 2012 г.) | | Международные облигации и векселя (notes) (март 2012 г.) | |
|---------------|-----------------------|---------|--|---------|--|---------|
| | Объем, млрд дол. | Доля, % | Объем, млрд дол. | Доля, % | Объем, млрд дол. | Доля, % |
| Доллар США | 1689 | 42,4 | 3548 | 62,2 | 11,672.2 | 40,8 |
| Евро | 778 | 19,6 | 1423 | 24,9 | 12,250.2 | 42,8 |
| Другие валюты | 1514 | 38,0 | 733 | 12,9 | 4691,3 | 16,4 |
| Всего | 3981 | 100,0 | 5704 | 100,0 | 28,613.7 | 100,0 |

Составлено по: [11–13].

Многовалютный стандарт, плавающие и фиксированные валютные курсы и проблема создания мировой наднациональной валюты

Когда после краха золотого стандарта возникла проблема обеспечения международных кредитных денег, только доллар США, опираясь на огромные размеры экономики США, высокую степень ее открытости и интегрированности в мировое хозяйство, высокий научно-технический потенциал и устойчивый политический режим мог обеспечить гарантию своей быстрой конвертируемости в широкий спектр конкурентоспособных товаров, качественных услуг и ликвидных и надежных финансовых активов с приемлемым уровнем доходности. С развитием западноевропейской экономической интеграции и созданием еврозоны из 17 государств, евро также приобрел все свойства ранее присущие только доллару США. В то же время долговой кризис в еврозоне со всей очевидностью показал, с какими сложностями может столкнуться мировое сообщество, если предпримет попытку создания новой искусственной мировой валюты. Вне сомнения, мировая экономика нуждается в полноценных мировых деньгах, роль которых в настоящее время выполняют национальная валюта США, региональная валюта еврозоны и в гораздо меньшей мере – национальные валюты Японии и Великобритании. Именно противоречие между глобальным характером современного мирового хозяйства и национально-региональным характером

обслуживающих его валют является, на наш взгляд, одной из главных движущих сил развития мировой экономики и международных экономических отношений. Мир с неизбежностью придет к полноценной мировой валюте, способной при минимальных издержках и отсутствии валютных рисков эффективно обеспечивать функционирование всех сфер мирового хозяйства. Но, перефразируя пророческую фразу Г.В. Плеханова о социализме в России, которую он высказал в статье «Логика ошибки» (опубликована 20 июня 1917 г.), можно сказать, что мировая экономика ещё не смогла той муки, из которой будет со временем испечён пшеничный пирог единой мировой валюты.

Что касается плавающих валютных курсов, то пока роль мировых денег выполняют национальные и региональная валюты, то сохраняется необходимость постоянно сравнивать позиции стран в мировом хозяйстве, конкурентоспособность их товаров, качество услуг, степень надёжности и доходности предлагаемых ими финансовых инструментов. Поскольку изменения этих показателей происходит постоянно, то и плавающие курсы нельзя заменить фиксированными. Другое дело, что надо создать механизм, который бы ограничил спекулятивную составляющую и сузил пределы колебаний валютных курсов основных валют. Принятие министрами финансов и главами центробанков стран «большой двадцатки» (G20) в Париже в феврале 2011 г. пяти контрольных индикаторов для оцен-

ки дисбалансов национальных экономик можно считать шагом в правильном направлении. Система индикаторов подразделяется на внешние (реальные обменные курсы валют, текущие балансы (торговый баланс и сальдо текущих инвестиций) и внутренние индикаторы (государственный долг и уровень дефицита государственного бюджета, долги и уровень накоплений в частном секторе). При этом Китай настоял на том, чтобы при определении баланса счета текущих операций не учитывались процентные платежи по валютным резервам. Такая система позволит странам оценивать дисбалансы их экономической политики и корректировать ее. Следующим шагом могло бы стать ежегодное таргетирование предельных колебаний курса по паре евро – доллар. Если проанализировать ежегодный максимальный и минимальный валютный курс по паре евро – доллар США (ежегодный объем торгов по этой паре составлял в 2010 г. 1,1 трлн дол. или 28% всего рынка Forex) [11, 5], то мы заметим, что на протяжении последних десяти лет он редко выходил за пределы $\pm 10\%$ (табл. 4)

Начать таргетирование можно было бы с этого коридора, постепенно суживая его пределы. При успешном развитии событий этот опыт можно было бы распространить и на другие, наиболее торгуемые пары: доллар США – японская йена (14% рынка) и доллар США – фунт стерлингов (9%) [11, 10].

Дальнейшее развитие международной валютной системы, на наш взгляд, приведет к многовалютному стандарту, когда, решив проблему своей конвертируемости, в разряд ключевых валют во-

рвется китайский юань. Можно с уверенностью сказать, что это произойдет к 2047 г., когда под полную юрисдикцию Китая перейдет Гонконг. Появление же новых региональных валют по типу евро маловероятно в ближайшие десятилетия, ибо ни одна интеграционная группировка не достигла еще необходимого уровня взаимодействия. Что касается российского рубля, то ему мешают сырьевая ориентированность экономики и высокий уровень неопределенности политической системы.

Исторический опыт развития мировой валютной системы показывает, что смена одной системы другой происходит не в результате политических решений, а тогда, когда для этого созревают объективные условия. Современная международная валютная системы достаточно молода по сравнению с системой золотого стандарта, которая просуществовала около ста лет. И путь ее совершенствования лежит, по крайней мере пока, не в создании мировой наднациональной валюты и переходе к фиксированным курсам или возврату к золотому стандарту, а в углублении международного сотрудничества с целью повышения предсказуемости и укрепления стабильности существующей валютной системы, прежде всего с точки зрения взаимодействия доллара США и евро. Последние, являясь кредитными деньгами, основываются на доверии к эмитирующим их государствам, а следовательно, и их успешное функционирование и взаимодействие невозможно без согласованного механизма государственного регулирования. Для этого можно использовать существующие институ-

Таблица 4

Соотношение между ежегодными максимальными и минимальными курсами EUR/USD

| Год | max | min | max/min | Год | max | min | max/min |
|------|--------|--------|---------|------|--------|--------|---------|
| 2002 | 1,0466 | 0,8615 | 1,215 | 2007 | 1,4841 | 1,2933 | 1,148 |
| 2003 | 1,2609 | 1,0525 | 1,198 | 2008 | 1,5869 | 1,2618 | 1,258 |
| 2004 | 1,3533 | 1,1865 | 1,141 | 2009 | 1,5008 | 1,2615 | 1,190 |
| 2005 | 1,3276 | 1,1732 | 1,142 | 2010 | 1,4441 | 1,2078 | 1,196 |
| 2006 | 1,3276 | 1,1903 | 1,115 | 2011 | 1,4787 | 1,2963 | 1,141 |

Рассчитано по: [14].

ты в виде МВФ и G20, которые можно дополнить ежегодными встречами председателей ФРС и ЕЦБ.

Таким образом, Украине следует переходить к более гибкому определению курса гривны на основе двух ключевых мировых валют, увеличить долю золота в резервах и, по мере возможности, начинать создавать резервы в юанях. Кроме того, Украине необходимо сформировать свою позицию по вопросам реформы международной валютной системы и приложить дипломатические усилия, чтобы через страны G20 представить ее мировому сообществу.

Список использованной литературы

1. Франция настаивает на реформе мировой валютной системы. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/finances/08/10/2010/478628.shtml>
2. Саркози предлагает реформу мировой валютной системы. – Режим доступа: http://www.alliance-russie-france.eu/ru/novosti-1_files/b632e2b158e8ef0870854c28576a0e1f-3580.html
3. Міжнародні фінанси (за модульною системою): підручник / авт. В.П. Шило, С.С. Доровська, С.Б. Ільїна, Н.С. Іванова. – Київ: Кондор, 2010. – 346 с.
4. Міжнародні фінанси: підручник / авт. С.Я. Боринец. – Київ: Знання-Прес, 2002. – 311 с.
5. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / за ред. О.М. Мозгового. – Київ: КНЕУ, 2005. – 558 с.
6. 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.
7. Хватов Ю.Ю. Парижская денежная (валютная) конференция 1867 г.: мифы и реальность / Ю.Ю. Хватов // Академічний огляд. – 2011. – № 2. – С. 65–72.
8. Хватов Ю.Ю. Генуэзская международная конференция 1922 г. и ее влияние на восстановление мировой валютной системы золотого стандарта / Ю.Ю. Хватов // Европейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2. – С. 239–247.
9. Портной М.А. Реформа мировой финансовой системы – мир на распутье / М.А. Портной // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – № 9. – С. 3–14.
10. Аникин А.В. Золото: Международный экономический аспект. – 2-е, перераб. и доп. / А.В. Аникин. – М.: Наука, 1988. – 336 с.
11. Triennial Central Bank Survey: Foreign exchange and derivatives market activity in April 2010 [Электронный ресурс] / Bank for International Settlements Communications. – 2010. – Режим доступа: <http://www.bis.org/publ/rpfx10.pdf>
12. BIS Quarterly Review, June 2012 [Электронный ресурс] / Bank for International Settlements Communications. – 2012. – Режим доступа: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa1206_anx13b.pdf
13. IMF Statistics Department COFER database and International Financial Statistics [Электронный ресурс] / IMF. – 2012. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>
14. Динамика курса EUR/USD [Электронный ресурс] / Яндекс котировки. – 2012. – Режим доступа: <http://news.yandex.ru/quotes/6.html>

У статті визначено основні етапи та стадії еволюції світової валютної системи, розглядаються найбільш імовірні шляхи її реформування, проаналізовано можливості переходу до багатовалютного стандарту та перспективи створення світової наднаціональної валюти.

Ключові слова: *світова валютна система, етапи еволюції світової валютної системи, багатовалютний стандарт, плаваючі і фіксовані курси валют, світова наднаціональна валюта.*

The article identifies the key stages of the evolution of the international monetary system and discusses the most likely path to reform international monetary system. The possibility of transition to a multicurrency standard, and the prospect of creating a global supranational currency are analyzed.

Key words: international monetary system, stages of evolution of the international monetary system, multicurrency standard, floating and fixed exchange rates, global supranational currency.

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 339.9:332.01

В.А. НОВИКОВ, кандидат экономических наук,
первый вице-президент группы компаний «Мортадель», Россия

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Международный прогрессивный опыт управления инновационным экономическим развитием показывает, что на локальном территориальном уровне происходит объективный процесс синтеза научной, промышленной, экономической и социальной политики в форме специфических организационных образований – инновационных кластеров, способствующих созданию среды, благоприятствующей разработке и внедрению нововведений, т. е. модернизации национальных экономик.

Ключевые слова: инновационное развитие, модернизация, регион, кластер.

Международный опыт управления инновационным экономическим развитием административных регионов показывает, что в течение двух последних десятилетий на локальном территориальном уровне происходит объективный процесс синтеза научной, промышленной, экономической и социальной политики в форме специфических образований, способствующих созданию среды, благоприятствующей разработке и внедрению нововведений, т. е. модернизации региональной экономики. При этом конкурентоспособность современной прогрессивной постиндустриальной экономики (экономики, основанной на знаниях) зависит не только от инновационных достижений в науке и технике, но и от организационных изменений, т. е. внедрения научной организации производства, труда и управления.

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования инновационной среды региона. К ним можно отнести формирование развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды и другие новшества), создание сети трансферта технологий (пропаганда результатов инновационной деятельности и рас-

пространение инноваций с привлечением торгово-промышленных палат), прямые и косвенные финансовые поддержки инновационных проектов, а также получивший недавно широкое применение кластерный подход в реализации инновационной экономической политики, который заслуживает особого внимания из перечисленных и известных способов совершенствования инновационного климата региона.

Дело в том, что на рубеже двух последних столетий в условиях усиления процессов глобализации и конкуренции, мирового системного экономического кризиса, преобладания информационно-кибернетических технологий и экономики знаний возникновение таких инновационных организационных форм социально-экономического развития регионов, как кластеры стало естественным и объективным явлением. Лидерами в этой области стали Швейцария, США, Сингапур, Дания, Швеция, Финляндия, Германия, Нидерланды, Великобритания и другие экономически развитые страны, в которых, по оценкам специалистов, сеть уже созданных конкурентоспособных кластеров обеспечивает около 40% от общего количества рабочих мест в экономике и более 50% валового национального продук-

та (ВВП). Положительный опыт в данной области ведущих стран мира уже находит применение и во многих странах догоняющего развития: Индии, России, Казахстане, Китае, Индонезии, Малайзии, Мексике, Чехии и др.

В экономический оборот понятие «кластер» было введено американским ученым-экономистом Майклом Портером в конце прошлого столетия. По его определению, под кластером следует понимать группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [1]. Следовательно, кластер в общеэкономическом смысле представляет собой совокупность территориально соседствующих технологически и организационно объединенных единой целью компаний: поставщиков, производителей, инфраструктурных и торговых фирм, научно-исследовательских и образовательных учреждений и других организаций, совместно осуществляющих корпоративную деятельность в достижении конкретного хозяйственного результата, обеспечивая при этом минимум совокупных затрат на единицу конечной реализованной продукции и достигая увеличения конкурентных преимуществ кластера в целом в борьбе за потребителей (рынок) благодаря синергетическому эффекту от совместной деятельности.

Этим объективно обусловлены нарастающие в настоящее время темпы кластеризации организационной структуры экономик как регионального, так и общегосударственного уровней в передовых индустриальных и постиндустриальных странах, так как преимущественно распространенная ранее вертикальная интеграция крупных компаний перестает отвечать требованиям усиливающихся мировых процессов глобализации практически всех сфер жизнедеятельности современной человеческой цивилизации и специализации производства. Современные прогрессивные процессы развития бизнеса и его организационных структур объ-

ективно содействуют появлению таких новых, более экономически эффективных сетевых организационных форм объединения предприятий, какими являются инновационные региональные производственные кластеры.

Современный идеолог информационной экономики М. Кастельс так характеризует сетевую форму объединения предприятий: «Сети есть фундаментальный материал, из которого новые организации строятся и будут строиться. И они способны формироваться и распространяться по главным улицам и глухим переулкам глобальной экономики, поскольку опираются на информационную мощь, предоставляемую новой технологической парадигмой» [2]. Поскольку региональные производственные кластеры являются образцовой формой гибких горизонтальных организационно-управленческих сетевых структур, наилучшим образом обеспечивающих информацию о состоянии и доступе к общей производственной ресурсной базе входящих в кластер организаций, постольку они и получили столь широкое распространение в современной инновационной предпринимательской практике как позволяющие достигать максимального синергетического эффекта.

К характерным чертам кластеров, определяющим их как одну из наиболее совершенных форм сетевой организации производства, следует отнести: общность цели и интересов образующих кластер организаций; объединенность всех структурных составляющих кластера в единый финансово-хозяйственный механизм; рациональную близость территориальной расположенности структурных составляющих кластера, позволяющую оперативно использовать находящиеся в распоряжении кластера все основные производственные источники: трудовые ресурсы, основные производственные фонды, материально-энергетические ресурсы, научно-технические достижения; технологическую взаимосвязанность и определенность всех стадий производства от снабжения до реализации готовой про-

дукции конечным потребителям; оперативность информационных потоков; доверительный неформальный характер отношений между участниками кластера; оперативная подвижность организационной структуры кластера (упрощенный характер вхождения и выхода организаций) и др.

Среди указанных особенностей кластеров следует особо отметить ресурс межличностных отношений, основанных на доверии и сотрудничестве между хозяйствующими субъектами, являющийся важным дополнительным источником экономического роста и повышения конкурентоспособности в условиях усложнения, ужесточения, нестабильности и трудной предсказуемости внешней среды. Этот свойственный кластерной концепции социально-экономический ресурс обусловлен открытыми и доверительными взаимоотношениями между субъектами хозяйствования при сетевом сотрудничестве, а также между органами государственного управления и частным бизнесом на основе механизма государственно-частного партнерства, в результате которых реализуются системные конкурентные преимущества кластеров.

Мировая практика убедительно свидетельствует о том, что в последние два десятилетия процесс формирования региональных производственных кластеров проходит довольно активно. В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией экономик охвачено более 50% стран мира. Так, в США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превысила 60%. В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38% его рабочей силы [1]. Полностью достигнута кластеризация датской, финской, норвежской и шведской промышленности. Так, Финляндия (бывшая в начале прошлого века самой отсталой во всех отношениях окраиной России), чья современная экономическая политика базируется практически полностью на кластеризации, сейчас занимает ведущие места в мировых рейтингах конку-

рентоспособности. В результате этой политики, обеспечивающей высокую производительность труда в экономике страны в целом, Финляндия, располагая всего 0,5% мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревопереработки и 25% – бумажной продукции. Более того, она обеспечивает 30% мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40% – мобильных телефонов [3]. Очень успешно формируются кластерные структуры в Китае, где уже существует более 60 особых зон-кластеров, в которых находится около 30 тыс. фирм с численностью сотрудников более 3,5 млн чел. и уровнем продаж на сумму около 200 млрд долл. в год [2].

Повышение конкурентоспособности посредством реализации кластерных технологий становится базовым элементом стратегий социально-экономического развития подавляющего большинства стран мира. Накопленный в этой области прогрессивный опыт показывает, что высокая конкурентоспособность передовых стран основана на сильных мировых позициях, завоеванных созданными в них мощными кластерами. Так, например, высокую конкурентоспособность Швеции и Финляндии в целлюлозно-бумажном секторе обеспечивают инновационные кластеры по деревообработке и производству бумаги, оснащенные самым современным наукоемким оборудованием и конвейерными линиями. Дания разработала специфические инновационные кластерные технологии для аграрно-промышленного производства и пищевой промышленности. Китаю понадобилось всего лишь около 15 лет для создания конкурентоспособных кластеров, ориентированных на экспортное производство одежды и других товаров текстильной промышленности, спорттоваров, игрушек, посуды и др.

О большой роли производственных кластеров в инновационном развитии европейской экономики свидетельствует тот факт, что еще в 90-х годах прошлого столетия Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) с помощью Отделения по

развитию частного сектора (Private Sector Development Branch) обосновала ряд рекомендаций по взаимодействию правительств европейских стран и европейского частного бизнеса в области разработки и внедрения программ сетевой кооперации малых предприятий (кластеризации структуры региональных экономик). В июле 2006 г. Европейским Союзом был одобрен и принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а в декабре 2007 г. одобрен и представлен к рассмотрению «Европейский кластерный Меморандум», окончательно утвержденный 21 января 2008 г. в Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам. На состоявшемся в Праге 7–10 мая 2009 г. саммите стран-членов ЕС «Восточное партнерство» была единодушно одобрена поддержка процессов кластеризации экономик в странах Европы с переходной экономикой, преследовавшая цель – через повышение конкурентоспособности отдельных стран обеспечить преимущества Европейского Союза в целом.

Сама по себе необходимость обеспечения экономической безопасности государств с помощью повышения конкурентоспособности национальной экономики совсем не нова. Однако в условиях поиска путей выхода из системного мирового экономического кризиса, когда сопутствовавшие его наступлению традиционные методы управления экономикой уже не эффективны, требуются инновационные механизмы управления социально-экономическим развитием, среди которых расширяющаяся практика формирования региональных производственных кластеров убедительно доказывает эффективность данного нового инструментария модернизации национальных экономик, позволяющего успешно противостоять нарастанию глобальной конкуренции и отвечать требованиям национального и регионального развития. Решение этих задач неизбежно требует создания новых систем четкого взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования, среди которых важную роль может сы-

грать кластерный подход в социально-экономическом развитии регионов.

В своем первом после избрания Президентом страны выступлении перед американским Конгрессом Барак Обама отметил важность инновационных экономических преобразований для процветания нации и указал на необходимость всесторонней, в том числе финансовой, государственной поддержки процессов тесного взаимодействия между крупными и малыми компаниями, университетами, финансовыми и другими структурами на основе кластерных стратегий, реализуемых, прежде всего, на региональном уровне, которые способны придать динамизм экономике страны в целом и обеспечить в будущем национальную экономическую безопасность и конкурентоспособность США [1]. Следует признать, что такая поддержка кластеризации структуры экономики регионов как основы модернизации всей экономики страны на общегосударственном уровне прозвучала впервые в мировой практике: раньше эта проблема рассматривалась только на уровне региональных властей.

Кластерный подход в модернизации экономического развития территорий был живо воспринят на государственном уровне в большинстве стран мира. Развитие кластеров становится неотъемлемым элементом инновационной политики в области модернизации экономики многих государств. Так, ответственный за предпринимательскую и промышленную политику стран Евросоюза вице-президент Европейской комиссии Гюнтер Верхуджен недавно заявил: «Мы нуждаемся в ЕС в большем количестве кластеров мирового уровня. Они играют жизненно важную роль в инновационном развитии наших фирм и в создании новых рабочих мест. Поэтому мы предлагаем, чтобы усилия в области поддержки кластерной политики на всех уровнях были направлены на укрепление превосходства и открытости для сотрудничества, при этом сохраняя конкурентную среду в рамках созданных агломераций» [2].

Так, сейчас практически все европейские страны имеют национальные кластерные программы. По мере развития кластерного подхода суть кластерных объединений изменялась и обогащалась. В обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) 2008 г. «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов» [4], в качестве основных характеристик кластеров выделены:

- географическая сопредельность расположения фирм, образующих кластер, позволяющая снижать удельные совокупные производственные затраты благодаря их оперативному взаимодействию;
- специализация производственной деятельности;

- многоплановая кооперация в одном кластере предприятий и организаций различных смежных направлений деятельности как производственной, так и непромышленной сфер;

- создание в кластере объективных условий для внедрения инноваций и др.

Как убедительно подтверждает критерий истины – практика, кластерный подход в совершенствовании организационной структуры экономики региона – это, прежде всего, новая управленческая технология, позволяющая существенно повысить экономическую эффективность производства, а следовательно, и конкурентоспособность производимой продукции и услуг как в отдельном регионе или отрасли, так и в государстве в целом. Вместе с тем результаты исследований американского ученого-экономиста М. Портера убедительно свидетельствуют о том, что называемые им «сетевыми институтами» (*institutions for collaboration*) отраслевые ассоциации, союзы, кластеры и другие объединения обуславливают существенный рост в них производительности труда и повышение конкурентоспособности, а следовательно, и заинтересованность в их создании государственных властей всех уровней [3].

Современная государственная политика в области поддержки кластеров, определяется многими национальными

особенностями. Она может быть весьма разнообразной и выступать в виде:

- конкретной политики с четко определенной стратегией и выделенным бюджетом, которая охватывает ряд промышленных секторов и различные аспекты развития кластеров;

- политики, сфокусированной на некоторых аспектах развития кластеров: сетевые взаимодействия среди бизнеса или между бизнесом и исследовательскими организациями;

- политики как элемента других стратегий экономического развития.

Разнообразие проводимой политики определяет и многообразие направлений и форм государственной поддержки инновационных кластеров. В мировой практике наиболее распространенными инструментами государственной поддержки развития научно-производственных кластеров являются следующие:

- прямое финансирование (субсидии, займы) расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США, Россия и другие страны);

- налоговые льготы для предприятий, университетов и НИИ, участвующих в формировании производственных кластеров, в т. ч. исключение из налогооблагаемой базы затрат на НИОКР (Япония);

- законодательное обеспечение надежной защиты интеллектуальной собственности и авторских прав;

- предоставление ссуд, в том числе безвозмездных (Швеция, Германия);

- целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);

- создание специальных фондов поддержки инновационного предпринимательства с разделением возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды, Россия и др.);

- снижение государственных пошлин и предоставление налоговых льгот для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США, Япония и др.);

- государственные программы по возмещению рискованных убытков (Япония);

– программы привлечения иностранных специалистов, включающие достойную оплату труда, стипендии для обучения и комфортабельные условия для работы и проживания (Япония, США, Германия, Великобритания, Австралия и др.);

– организация публичных мероприятий (ярмарки, торговые миссии и пр.);

– обеспечение передачи информации (запросы рынка, ситуация на рынке, новые правила и пр.).

Многочисленные исследователи во всем мире пытаются разобраться и найти ответы на вопросы: что представляет собой инновационная экономика; какие отличия характеризуют ее экономическую природу и как прогнозировать ее развитие. Безусловно, многочисленные практические достижения уже подтвердили реальность того, что кластеризация организационной структуры экономики региона – это инновационный подход в совершенствовании управленческих технологий, позволяющий повысить социально-экономическую эффективность и конкурентоспособность как отдельной отрасли или отдельного региона, так и государства в целом.

Действительно, как показывает мировая практика, наиболее преуспевающими странами являются те, в которых развитие экономических систем базируется на научной основе организации в них труда, производства и управления, т. е. на постоянном инновационном их совершенствовании. Не секрет, что современные конкурентные преимущества в завоевании рыночного пространства, главным образом, обусловлены ростом производительности труда, высоким качеством продукции и ее низкой себестоимостью, достигаемыми благодаря прогрессивным технологиям производства, труда и управления, которым вполне содействует кластерный подход в социально-экономическом развитии регионов. В этой связи многие передовые страны (как уже экономически развитые, так и развивающиеся) все активнее используют этот инновационный инструментарий (кластерные технологии) в мо-

дернизации своих национальных экономических систем.

Родоначальником инновационных кластеров принято считать американскую Кремниевую (Силиконовую) долину, на территории которой находится около 87 тыс. компаний, 40 исследовательских центров и десятков университетов, крупнейший из которых – Стэнфорд. Обслуживают кластер около трети американских венчурных фирм (180 компаний), 47 инвестиционных и 700 коммерческих банков, которые финансируют деятельность компаний [5]. Большой объем инновационной деятельности позволил Кремниевой долине занять лидирующие позиции в национальном экспорте (на долю ее продукции приходится 40% экспорта штата Калифорния). Опыт Кремниевой долины стараются перенять во многих странах мира. Так, аналогичные технопарки формируются в Индии («Кремниевое плато» в Бангалоре), в Тайване («Кремниевый остров»), в Израиле («Кремниевое болото»), в России («Сколково») и других странах.

Следует особо остановиться на роли государства в формировании кластерных стратегий. Если первоначально кластеры образовывались исключительно благодаря «невидимой руке рынка», прежде всего при модернизации ТНК, то в последнее время правительства многих стран стали «выращивать» их по собственной инициативе в рамках государственно-частного партнерства, оказывая этому процессу ощутимое материальное и моральное содействие.

Как правило, реализация кластерных стратегий предполагает наличие грантообразующих фондов (институтов, агентств), поддерживающих кластерные инициативы: например, Национальное агентство планирования DATAR (Франция), Информационная система поиска и классификации кластеров CASSIS (Люксембург), Национальный совет по конкурентоспособности (США), программа кооперации LINK (Великобритания) [5]. Кроме того, формируются специальные институты, способные эффективно вы-

полнять функции по развитию, построению сетевых структур и их интернационализации. К ним относятся центры экспертизы (Финляндия), центры превосходства (США), консалтинговые, маркетингово-аналитические и брендинговые компании (Economic Competitiveness Group (США), Центр маркетингово-аналитических исследований (Казахстан); институты и агентства, входящие в кластерные инициативы (Мюнхенский технический университет). Неотъемлемой частью инфраструктурного обеспечения кластерных стратегий является создание бизнес-инкубаторов, технопарков, особых экономических зон, которые, по сути дела, являются катализаторами образования промышленных кластеров.

Вхождение в кластер повышает статус входящих в него компаний, способствует росту внимания к ним со стороны финансовых агентств, благоприятствует росту их международной репутации и популярности торговой марки, привлекает в регион дополнительные ресурсы. В свою очередь, присутствие кластера повышает роль региональных администраций, поскольку развивает и укрепляет экономику их региона, стимулирует экономический рост и ускоряет решение социальных проблем, создает условия для успешного развития более отсталых территорий.

Таким образом, сегодня многие страны разрабатывают государственные программы и несут огромные финансовые затраты на создание кластеров. Такие программы практически разработали все страны ЕС. Они реализуются в соответствии с решениями Лиссабонской стратегии с целью внедрения в странах – членах ЕС экономики знаний, способной на основе инновационных кластеров обеспечить конкурентоспособность, превышающую показатели экономик США и Японии.

Первые попытки внедрения кластерного подхода в экономику предпринимаются сегодня в странах СНГ. Например, согласно данным Международного фонда содействия рынку, в Украине сформированы и практически работают свыше

25 промышленных агломераций компаний и структур, которые взаимодействуют по схеме, близкой к кластерной. К числу наиболее крупных и успешных по объему выпускаемой продукции следует отнести строительный и швейный кластер в г. Хмельницком. В разгар кризиса в июле 2009 г. Постановлением Президиума НАН Украины одобрен порядок создания и функционирования национальных инновационных кластеров, а также определен перечень входящих в их состав академических учреждений и промышленных предприятий. Кластеры создаются в приоритетных направлениях инновационной деятельности: «Новые машины» (Днепропетровск), «Новые материалы» (Харьков), «Биотехнологии» (Львов), «Новые продукты питания» (Киев и Киевская область), «Новые технологии природопользования» (Донецк), «Инновационная культура общества» (Киев), «Новейшие силовые установки и двигатели» (Запорожье), «Энергетика устойчивого развития» (Киев) [6].

В последние годы активизировалась подготовительная работа по созданию кластерных структур на основе крупных промышленных корпораций, сетевых структур в Казахстане. В мартовском 2004 г. Послании Президента народу страны идея кластерного развития определена в качестве основного метода диверсификации ее экономики. С этого же года АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» совместно с консалтинговой компанией США «JE Austin» реализует проект по оценке конкурентоспособности действующих и потенциально перспективных секторов казахстанской экономики, конечной целью которого является создание в стране кластеров. Работу над проектом возглавил идеолог кластеризации М. Портер. До настоящего времени определены следующие отрасли, в которых будут создаваться «пилотные» кластеры: металлургия (Центральный Казахстан), нефтегазовое машиностроение (Западный Казахстан), текстильный (Южный Казахстан), пищевая промышленность (сельскохозяйственные обла-

сти), производство строительных материалов (Алматинская область), туризм (Алматы), транспортная логистика (транспортный коридор между Китаем и Европой) [6]. В то же время многие казахские ученые считают, что в стране имеются потенциальные возможности создания ряда кластеров и в других секторах экономики: нефтяной и газовой промышленности, биотехнологиях, фармацевтике, химической промышленности, машиностроении, информационных технологиях. Возможно также создание межгосударственных кластеров, в том числе в сотрудничестве с Россией.

Следовательно, полноценный перевод кластерных разработок из теоретической в практическую плоскость невозможен только за счет усилий государства в директивном порядке. Не принижая значимости административного ресурса в процессе подготовки и реализации кластерных инициатив, следует признать, что успешным этот процесс может быть только при активной позиции местного бизнеса. Именно поэтому особую важность приобретает как организационная и информационно-методическая работа, направленная на формирование объективного представления у бизнес-сообществ о сути и перспективах кластерных отношений, так и выработка программы совместных действий по их развитию и финансовому обеспечению.

Вместе с тем использование кластерных технологий является организационно-управленческой инновацией, практическое воплощение которой сопряжено со значительным уровнем риска. В связи с этим особую актуальность приобретает комплексный подход к изучению предпосылок и факторов формирования кластеров на региональном уровне, на основе которого можно не только получить объективную характеристику потенциала кластеризации экономики региона, но и наметить наиболее эффективные меры по его использованию. Поскольку в самом общем виде региональный кластер может быть определен как географически ограниченная концентрация технологиче-

ски взаимосвязанных предприятий, то это позволяет рекомендовать при осуществлении региональной «кластерной политики» два следующих важных правила, убедительно подтвердивших себя в прогрессивной зарубежной практике формирования и успешного функционирования региональных производственных кластеров:

1) региональные власти должны всячески поддерживать развитие существующих или естественно зарождающихся региональных кластеров, а не пытаться в директивном порядке создавать совершенно новые объединения предприятий;

2) региональная экономическая политика должна постоянно обогащать процесс увеличения кластеризации своей структуры на основе изучения и внедрения передового международного и национального опыта в области формирования производственных региональных кластеров.

Базируясь на опыте развитых стран, успешно проводящих политику поддержки региональных процессов кластеризации, можно утверждать, что такая политика должна, прежде всего, предусматривать всестороннее стимулирование формирования кластеров с целью их превращения в новаторские сети и инновационные системы. Согласно распространенным в настоящее время представлениям концепция региональной кластеризации представляет собой важную часть механизма динамического постиндустриального экономического развития передовых государств. Эта концепция уже рассматривается как одна из наиболее прогрессивных моделей социально-экономической региональной стратегии, адаптированной к чрезвычайно серьезным вызовам конкурентоспособности в условиях набирающей темпы глобализации мировой экономической системы.

Важной особенностью происходящих социально-экономических региональных перемен, по мнению автора, является то, что меняется не только экономический статус регионов, вытекающий из их конкурентных позиций в равноправ-

ной свободной борьбе за потребителей (рынок) производимых в регионе товаров и услуг, но и во многом содействующая успеху в этом внутренняя организация экономического пространства, в которой явно просматриваются две основные модели: «централизованная интеграция» и «сетевая». Организационно-коммуникативные меры региональных властей в рассматриваемой области предполагают, прежде всего, всечасное содействие образованию промышленных кластеров на территории региона, а коммуникативные социальные отношения при этом рассматриваются как самые важные каналы, оперативно обеспечивающие информационные потоки, что в условиях географической близости входящих в кластер предприятий облегчает формирование основанных на доверии социальных сетей. При этом важно заметить, что роль органов исполнительной власти в этих процессах должна ограничиваться лишь косвенными мерами, без активного участия и вмешательства в процессы бизнеса.

Инвестиционные инструменты кластерной региональной политики предполагают для ее успешной реализации создание в регионе необходимой производственной, транспортной, коммунально-бытовой и других видов инфраструктуры, необходимых для формирования и эффективного функционирования региональных промышленных кластеров. При этом действия органов исполнительной власти должны быть направлены как на собственное инвестирование реализации отдельных инфраструктурных проектов, так и на привлечение к этому частных инвесторов на условиях государственно-частного партнерства. При этом необходимы организационно-правовые инструменты, базирующиеся на объективной нормативно-правовой базе, разработанной в соответствии с провозглашенной региональной социально-экономической политикой кластеризации производства.

Проведенный анализ мировой практики в области формирования и реализации кластерных стратегий позволяет сде-

лать ряд принципиальных обобщающих выводов.

1. Применение кластерного подхода является закономерным инновационным этапом в развитии как региональных экономик, так и экономики государства в целом.

2. Спецификой кластера является получение организациями, входящими в него, синергетического эффекта, выражающегося в повышении конкурентоспособности всей системы по сравнению с отдельными хозяйствующими субъектами («эффект венника»). При этом важно подчеркнуть сетевой характер взаимодействия его участников, поскольку именно горизонтальная интеграция в данном случае способствует формированию строго ориентированной цепочки распространения новых знаний, технологий и инноваций.

3. Характерной чертой кластеров является их инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется систематический поиск в области прогрессивной техники и технологии производства. В этой связи все большее количество как экономически развитых, так и догоняющих их стран все активнее используют их в модернизации своего социально-экономического развития.

4. Проведение кластерной политики базируется на организации взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом и научно-образовательными учреждениями.

5. Конкурентоспособные кластеры часто имеют развитые связи со сходными кластерами в других регионах и странах. Стимулирование подобных международных связей становится важным направлением кластерной политики и заключается в развитии кооперации между родственными кластерами, разработке и реализации программ развития сотрудничества.

6. Существуют национальные особенности кластерной политики, связанные с внутренними социально-экономическими условиями развития, нацио-

нальними традиціями, культурой и другими специфическими факторами.

7. Общеизвестные теоретические и методологические научные основы формирования рациональной кластерной политики еще не достаточно разработаны.

Список использованной литературы

1. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.

2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс; под науч. ред. О. Шкарата-на. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с.

3. Oulu Region – The Direction for Expertise. Oulu: Painotalo Suomenmaa, 2003.

4. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September 2008.

5. Грановеттер М. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе / М. Грановеттер // The New Times. – 2010. – 6 апреля.

6. Ли С. Кластеры – новые формы организации инновационного процесса / С. Ли // <<http://www.naukakaz.kz>>. <<http://www.gazeta.kz>>.

Міжнародний прогресивний досвід управління інноваційним економічним розвитком показує, що на локальному територіальному рівні відбувається об'єктивний процес синтезу наукової, промислової, економічної та соціальної політик у формі специфічних організаційних утворень – інноваційних кластерів, які сприяють створенню середовища, благодатного для роботи та впровадження нововведень, тобто модернізації національних економік.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, модернізація, регіон, кластер.*

International progressive experience in management of innovational economic development shows that the objective process of scientific, industrial, economic and social politics' synthesis in the form of specific organizational initiations is realizing at the local territorial level. These initiations are innovational clusters which provide creation of the environment positive for development and implementation of innovations, in other words modernization of national economies.

Key words: *innovative development, modernization, region, cluster.*

Надійшло до редакції 1.10.2012.

УДК 339.92

В.Л. ПІКАЛОВ, кандидат технічних наук, старший науковий співробітник,
доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СВІТОВА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ПРИСКОРЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КРИЗЬ ПРИЗМУ ГЕОПОЛІТИКИ

Викладено результати теоретичного дослідження, присвяченого проблемам розвитку світової економіки під впливом геополітичних рішень розвинутих країн.

Ключові слова: соціально-економічні системи, глобалізація економіки, геополітика.

Вступ. Постановка проблеми. Хоча економічні закони, як і закони фізичного світу, мають об'єктивний характер, проте вони істотно відрізняються від законів природи, тому що виникають, розвиваються і функціонують лише у процесі економічної діяльності людей, тобто у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання. При цьому процес пізнання людством законів суспільного розвитку здійснювався протягом усієї історії нашої цивілізації значно важче і трагічніше, ніж законів фізичного світу.

До цього часу створено цілий ряд наукових теорій про сутність, мету і закономірності розвитку людського суспільства, проте жодна з них досі не стала загально визнаною. Виходячи з деякого стихійно встановленого природного порядку, не враховуючи волевиявлення єдиного активного елемента економіки – людини, переважна частина цих теорій не знаходить підтвердження у практичній діяльності людського суспільства. Однак продовжують з'являтися усе нові інтелектуальні економічні вчення, збагачені багатьма «нео-», «-ізмами», ... які, на думку автора, замість того, щоб пояснювати закономірність економічного розвитку макросистем, – заплутують, замість того, щоб спростувати, – ускладнюють, замість того, щоб сприяти розвитку, – допомагають руйнувати, те що вже досягнуто.

Так, сучасна західна економічна наука, досліджуючи причинно-наслідкові

зв'язки економічних явищ, зазвичай, ігнорує проблеми економічних відносин (насамперед виробничі відносини, відносини економічної власності, відносини між державами та їх різноманітними об'єднаннями), а також принижує роль прийняття геополітичних рішень в управлінні процесами розвитку соціально-економічних систем на макрорівні.

Зокрема лауреат Нобелівської премії Роберт Коуз [1] зводить відносини економічної власності до майнових прав, що дозволяє зарахувати до власників засобів виробництва дрібних акціонерів. Такий підхід завуальовує гігантську концентрацію власності, а також доходів від неї в руках небагатьох, абстрагується від процесу посилення нерівномірності у розподілі багатства суспільства.

Щодо теорій, покликаних пояснити сутність процесів економічного розвитку макроекономічних систем, наприклад, теорії нововведень, недоспоживання, надмірного інвестування, психологічна теорія і деякі інші, як і теорія сонячних плям [2, 3], на думку автора, не тільки нездатні пролити світло на дійсні тенденції розвитку вищезазначених систем, але і принижують активну роль мислячої людини, її здатність прийняття доленосних рішень щодо напрямку і темпів зростання соціально-економічних систем, тим самим зводячи людину до біологічної істоти.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення впливу феномену геополі-

тики розвинутих країн на світову економіку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу і результатів дослідження. Поняття «глобалізація» у наш час використовується у найрізноманітніших аспектах громадського життя і діяльності у сфері міжнародних відносин (стан, процес, перспектива розвитку), проте до повної ясності цього терміна як в концептуальному плані, так і в практичному, все ще далеко.

Одним з найбільш поширених підходів до поняття глобалізації є розгляд цього явища як процесу міжнародної економічної інтеграції, яка виражається передусім у нарощуванні міждержавного потоку товарів, послуг, капіталів, технологій, інформації, у переміщенні людей тощо (Д. Сакс, Е. Корнера, Д. Ромера, Я. Тінберген). Це широкий процес громадської трансформації, що супроводжується стрімким зростанням обсягів торгівлі, інвестицій, туризму, комп'ютерних мереж, зростанням різноманітності міждержавних господарських зв'язків, посиленням економічної взаємозалежності країн. Це, нарешті, формування цілісної економічної системи, яка охоплює територію практично усієї планети і диктує правила гри соціально-економічним системам як національного, так і наднаціонального масштабу (А. Гальчинський, В. Геєць, С. Кара-Мурза, Д. Медоуз) [4].

Безумовно, глобалізація не є породженням сучасності або найближчого минулого людства. Глобалізація практично мала місце в усій багатовіковій історії розвитку нашої цивілізації, але зміст і темпи її розвитку у цьому перманентному процесі неодноразово змінювалися, а результати оцінювалися дуже суперечливо. Слід зазначити, що глобалізації, безумовно, властива як спонтанність і хаотичність, яка на ранніх стадіях була її природою і основною потужною рушійною силою, так і певна організованість. При цьому в ході історичного процесу глобалізації співвідношення сил спонтанних і організованих під впливом геополітичних спрямувань провідних держав світу значно змінювалося.

Такі процеси, як створення та існування імперій Олександра Македонського, Чингізхана, Римської імперії, іспанської імперії Филиппа II супроводжувалися значним прискоренням темпів глобалізації. Прискорення глобалізації під впливом великих географічних відкриттів, що почалися на рубежі XV–XVI ст., у подальшому набрало ще вищих темпів за рахунок хвилі великих науково-технічних відкриттів. Ці фази глобалізації увінчалися формуванням світової системи капіталізму і колоніалізму. Нова фаза прискорення глобалізаційних процесів відбулася на рубежі 80-х і 90-х років XX ст., темп яких ще значно зріс після розвалу СРСР.

Але якщо сто років тому у світовій економіці панували найсильніші, з імперськими амбіціями та інтересами національні держави, то сьогодні – транснаціональні корпорації і міжнародні інвестиційні інститути.

Що стосується сучасних процесів глобалізації (здійснюваних на основі лібералізації, інтеграції і зростанні взаємозалежності ринків товарів, капіталу, робочої сили, технологій та інформації), то дослідження підтверджують, що вони далекі від економічної раціоналізації і невідповідної турботи про соціальний бік господарської діяльності. Більше того, не підлягає сумніву, що продовження процесу глобалізації за діючою нині моделлю відгукнеться загибеллю національних держав, безпрецедентним зосередженням світових ресурсів у руках небагатьох. Це призведе до подальшого значного зниження якості життя в планетарному масштабі і зубожіння багатьох, хоча вже сьогодні 1,3 млрд людей на нашій планеті живе менше ніж на один долар на день [5].

У зв'язку з обмеженістю ресурсів, нерівномірністю їх розповсюдження і всезростаючими потребами населення, людство упродовж усієї історії вело безперервну боротьбу за володіння ресурсами життєзабезпечення, що дуже часто породжувало війни, спочатку між первісними суспільствами, а пізніше і понині – між державами або їх коаліціями, націями, корпораціями та громадськими кла-

сами (які ведуть боротьбу за досягнення кожною із сторін своїх цілей та інтересів). Упродовж тисячоліть причини воєн залишаються незмінними – захоплення родючих земель, прісноводних районів, корисних копалин, дорогоцінних металів, нафтоносних районів, виходів до моря, торгових шляхів [4]. Організаційно-технічна підготовка до воєн, витрати на їх ведення і особливо кінцеві результати, безумовно, були найважливішими факторами, що визначали економічний стан держав – учасниць озброєної боротьби (або мимо волі втягнутих у військовий конфлікт), на тлі яких вплив «сонячних плям», як і інших вищезгаданих факторів, навряд чи був відчутним.

Прийнято вважати, що найважливішим наслідком свідомої господарської діяльності людства стали обмін і накопичення, а одним з найпотужніших факторів економічного розвитку держав стародавнього світу була торгівля. Починаючи з обміну усередині роду, общини, країни, торгівля поступово набула форми міжнародних зв'язків, здійснюючі істотний вплив на економіку держав і добробут їх громадян. Міжнародний поділ праці і його міжнародна кооперація заклали основи для виникнення світового ринку, який розвивався на основі внутрішніх ринків, що поступово виходили за національні межі.

У середні віки торгівля також залишалася визначальним фактором розвитку економіки держав, у тому числі промисловості і банківської справи. Але слабкість центральної влади і замкнутість феодальної економіки обмежували розвиток торгівлі і продуктивних сил. Нездатність держав забезпечити безпеку своїх громадян змусила останніх об'єднуватися в корпорації за професійною ознакою, у тому числі і для досягнення монопольних цілей. У результаті виникли купецькі гільдії, ремісничі цехи і асоціації банкірів. У міру розвитку торгівлі і свого зміцнення корпорації почали боротися не лише за економічне, але і політичне панування. Економічна політика міст і корпорацій була спрямована на зміцнення їх монополій на торгівлю і владу в державі.

Найбільшого економічного успіху досягли держави, що встановили нові торгові шляхи, виконуючи роль монопольних посередників між Сходом і Заходом. При цьому торгове суперництво між державами дуже часто супроводжувалося озброєними зіткненнями і багаторічними війнам, ініційованими волевіявленнями еліти суспільства, закріпленими державними рішеннями.

В цей період світової історії особливого успіху досягли італійські містарееспубліки і союз північних німецьких міст (Ганза), що монопольно здійснювали роль посередників в міжнародній торгівлі і проводили колоніальну політику із застосуванням деяких заходів протекціонізму.

Завдяки сильній центральній владі Іспанія і Португалія зуміли у XV ст. спорядити експедиції для відкриття нових торгових шляхів. Відкриття Америки і Австралії, морського шляху до Індії значно розширило межі світового економічного простору. Європейським народам відкрилися майже безмежні простори нових земель для заселення. Переміщення торгових шляхів в XVI ст. в Атлантику визначило падіння торгової могутності Венеції і ганзейських міст як посередників у світовій торгівлі.

Спроби деяких європейських держав колонізувати роздроблену феодальну Японію наштовхнулися на створення там феодальної абсолютистської держави. Щодо колонізації ними російських земель, то вона була спочатку ускладнена монголо-татарським нашествям, а потім також створенням феодальної абсолютистської Російської держави з кріпацьким правом. Тому пріоритетним напрямом в геополітиці найбільш розвинутих у цей період світової історії держав стає Америка. Поступово Іспанія, Нідерланди, Англія, Франція, Швеція колонізували Північну Америку, а Іспанія і Португалія – Південну.

У цей час пануючою економічною доктриною розвинутих держав стає меркантилізм, який, по суті, являв собою теоретичне обґрунтування внутрішньої і, го-

ловним чином, міжнародної політичної практики останніх. Породжений здоровим глуздом, меркантилізм установлював провідну роль держави у регламентуванні внутрішньої і зовнішньої економічної діяльності, підтримці національної промисловості і торгівлі, забезпеченні захисту від конкуренції з інших країн. Вчення утверджувало, що вигідна міжнародна торгівля (пізній меркантилізм) посилює політичну та економічну могутність держави. При цьому особливо велику вигоду від торгівлі отримують тільки ті держави, які можуть використовувати свою політичну і військову могутність щодо створення для себе найбільш сприятливих умов торговельних операцій. Тому не випадково один з найбільш яскравих представників школи меркантилізму А. Монкретєн, вченню про способи досягнення державних цілей щодо збільшення суспільного багатства країни дав назву «політична економія».

Доречно відзначити, що меркантилізм – це одна з небагатьох економічних теорій, яка отримала підтвердження на практиці, тобто успішно використовувалася у практичній діяльності розвинутих держав щодо досягнення певних економічних успіхів.

У цей історичний період розвитку нашої цивілізації загострюється підкріплювана теоретичним вченням меркантилістів конкуренція держав щодо захоплення колоній і використання їх ресурсів у власних інтересах. Колонії стають не тільки джерелом дешевої сировини для метрополій, але і ринком збуту продукції їх оброблювальної промисловості. Буржуазія, що піднімається, організує широкий громадський рух під прапором реформації в Нідерландах, Німеччині, Швейцарії, Англії, Франції, Скандинавських країнах, Австрії, Чехії, Угорщині, Польщі за створення національних церков проти ідеології середньовічного католицизму і верховенства Папи Римського. Ідейним змістом реформації буржуазними ідеологами визначено гуманізм, який проповідує дуже привабливі принципи рівності, справедливості і людяності відносин

у суспільстві, а його релігійним наслідком стає протестантизм.

За першість у світовій економіці починають змагатися великі колоніальні держави – Голландія, Англія, Франція. Торгова могутність Голландії в XVII ст. пояснюється економічною політикою уряду, який протегував створення потужного торгового флоту і торговельних компаній, а також діяльність Амстердамського банку, спрямовану на поліпшення грошового обігу в інтересах купців.

В Англії реформація супроводжувалася конфіскацією земель католицької церкви і насильницьким перетворенням селян на найманих робітників, що значно зміцнило абсолютизм державного управління і прискорило процес первинного накопичення капіталу. Фіскальний характер митних зборів, що мав місце, змінився заступництвом оброблювальної промисловості з боку держави і охороною національного ринку від іноземних конкурентів з метою прискорення зростання продуктивності національної праці. Волевиявлення і наполегливість буржуазної еліти, підтримані державною владою в особі королеви Єлизавети I, щодо прискореного розвитку промисловості, мореплавання і торговельних компаній, проведення політики протекціонізму, яка обмежувала або прямо забороняла вивезення вітчизняної сировини і ввезення іноземних виробів, зробили Англію світовою державою з потужним торговельним і військовим флотом.

Таким чином, є усі підстави стверджувати, що прискорений капіталістичний розвиток деяких держав значною мірою визначався державним втручанням в економіку, тобто залежав від ухвалення державою відповідних заздалегідь спланованих рішень щодо досягнення цілком певних результатів, і мірою впровадження їх в життя. З точки зору автора цієї статті, збільшення ролі держави і посилення її позицій в управлінні економікою країни завжди сприяє її економічному зростанню і політичній незалежності. Тоді як теорії, що розвивають ідеї обмеження ролі держави в економіці, спрямо-

вані на її руйнування та економічну і політичну залежність держав, що впроваджують їх в практичну діяльність, від розвинутих країн.

Сучасний глобальний економічний розвиток визначається поєднанням двох суперечливих тенденцій: підпорядкування світової економіки інтересам міжнародної фінансової олігархії і транснаціонального капіталу (що виникли з посередництва в міжнародній торгівлі і фінансових операціях), з одного боку, і конкуренція національних економічних систем – з іншого. Ці тенденції переплітаються, створюючи в кожній країні унікальне поєднання зовнішніх і внутрішніх факторів. Різноманітність комбінацій тягнеться від повної колоніальної залежності більшості африканських країн, в економіці яких неподільно домінує транснаціональний капітал, до потужних національних економік США, Китаю, Великобританії, Японії, Німеччини, в яких економічна політика держави в основному визначається інтересами національного капіталу і вітчизняних товаровиробників.

Між цими полюсами сучасного світу розташувалися країни Латинської Америки, що намагаються в умовах домінування транснаціональних корпорацій створити хоч якісь ніші для розвитку власного капіталу; країни Європейської спільноти, що відмовилися від національного суверенітету в економічній політиці на користь європейського транснаціонального капіталу; арабські (у тому числі мусульманські) країни, що поєднують політику залучення іноземного капіталу для освоєння природних ресурсів з твердим відстоюванням цінностей своєї культури і національних інтересів; країни Південно-Східної Азії, що швидко розвиваються, з домінуванням національних інтересів у стратегії розвитку і залучення іноземного капіталу.

Формування економічної моделі кожної країни супроводжується складною і дуже гострою боротьбою за контроль над інститутами державної влади між представниками транснаціонального і національного капіталу, між світовою

олігархією і національною елітою. У них різні, часто протилежні, інтереси, різні цінності, різні інструменти впливу на економіку.

Країни, які домінують у світовій торгівлі і міжнародних фінансах, передусім США, Великобританія, Японія, Швейцарія, є одночасно країнами базування транснаціонального капіталу. Саме цим обумовлена відносно висока узгодженість геополітичних інтересів їх національної еліти і світової олігархії.

Слаборозвинуті країни практично позбавлені внутрішніх джерел інвестицій і цілком залежать від транснаціонального капіталу, що зумовлює компрадорський характер їх національної еліти. Протиріччя між інтересами транснаціонального і національного капіталу вирішуються в них шляхом втягування останнього в обслуговування транснаціональних корпорацій і включення національної еліти в периферійні шари світової олігархії.

Між цими крайніми типами розташувалися інші країни, що намагаються відстояти свої національні інтереси в глобальній міжнародній конкуренції, використовувати свої конкурентні переваги для зміцнення становища у світовій економічній системі. Їх національні інтереси визначаються передусім принципами збереження своєї незалежності, забезпечення добробуту і високої якості життя свого народу, збереження його національної культури і можливостей реалізації власних йому духовних цінностей. Ці інтереси диктують їм відповідні пріоритети міжнародного співробітництва. Але посилення взаємозалежності національних економік призводить до зростання залежності бідних країн від найбільш сильних в економічних і геополітичних відносинах. У результаті конкурентного тиску національні уряди все більшою мірою втрачають можливість проводити власну економічну і соціальну політику, втрачають контроль за станом своїх соціально-економічних систем [4].

За десятиліття після Другої світової війни під прикриттям штучно спровокованої «холодної війни» світова олігархія

збудувала високоорганізовану систему забезпечення свого впливу. Потужні фінансові організації доповнилися офшорними зонами, вільними від будь-якого державного контролю і оподаткування; таємні товариства і ложі доповнилися силовими і каральними структурами. Активна робота з розставляння своїх людей у владних структурах провідних держав дозволяє світовій олігархії спрямовувати політику цих країн в інтересах транснаціонального капіталу, домінувати як в міжнародних справах, так і у внутрішній політиці багатьох країн.

Світова фінансова олігархія і великий транснаціональний капітал у своїй геополітиці (позиційній грі на «світовій шахівниці» [6]) прагнуть до тотального контролю над світовим ринком, стираючи економічні, культурні і політичні межі між націями, підпорядковуючи своїм інтересам конкурентні переваги багатьох країн. Провокуючи військові конфлікти і різнокольорові революції, вони підвищують попит на державні позики і створюють для себе безліч можливостей для отримання надприбутків. Надаючи допомогу усім ворогуючим сторонам, вони завжди залишаються у вигазі, беручи участь в черговому переділі світу, отримуючи одночасно контрибуції з переможених і відсотки з переможців.

При цьому керівна роль у формуванні економічної політики держав – позичальниць кредитів у наш час відводиться Міжнародному валютному фонду. Задаючи жорсткий план приросту грошової маси, лібералізації цін і зовнішньої торгівлі, МВФ одночасно блокує свободу дій в усіх інших питаннях економічної політики держав-позичальниць, що робить, таким чином, їх уряди підконтрольними. МВФ, по суті, бере на себе зовнішнє управління економічною політикою цих держав, основні параметри якої розробляються експертами МВФ і потім формально затверджуються маріонетковими урядами і національними банками у формі відповідних заяв про економічну політику країни. Щодо сутності цієї політики, то вона полягає в демонтажі національно-

го суверенітету країн-позичальниць в інтересах міжнародного капіталу і світової фінансової олігархії, здійсненні суворого контролю за діями їх урядів, забезпеченні відповідності їх політики потребам іноземних інвесторів.

У наш час світова фінансова олігархія і транснаціональний капітал становлять значну, якщо не найпотужнішу економічну силу у міжнародній економіці. Їх корпорації охоплюють понад третину експорту оброблювальної промисловості, три чверті світової торгівлі сировинними товарами, чотири п'ятих торгівлі новими технологіями, здійснюють свою діяльність практично в усіх країнах світу. Вони контролюють найбільш прибуткові виробничі галузі в різних країнах, включаючи нафтову, добувну, електронну, електротехнічну, автомобілебудівну і багато інших видів найважливіших галузей промисловості.

За походженням і місцем базування транснаціональні корпорації приблизно порівну розподілені між США, Європейською спільнотою і Японією. Вони визначальним чином впливають на зовнішньоекономічну політику цих країн і міжнародних організацій, що знаходяться під їх контролем, і використовують цей вплив для реалізації своїх інтересів на світовому ринку. Оскільки вони діють в масштабах світового ринку, то і політика, до проведення якої вони об'єктивно прагнуть, має глобальний характер, химерно переплітаючись з національною політикою різних країн і їх союзів. Ця об'єктивна тенденція чинить значну перешкоду здійсненню національної економічної політики будь-якої країни і, зрештою, є найважливішим механізмом формування світової економіки.

Основною технологією геополітичного впливу і проведення інтересів міжнародного капіталу і світової фінансової олігархії є встановлення контролю над інститутами державної влади інших країн, демонтаж і заміна останніх певним «міжнародним правом» і створеними для досягнення своїх політичних і економічних цілей міжнародними інститутами. При

цьому ключовими інструментами цієї технології є: втягування відповідних країн у боргову залежність, підкуп і деморалізація їх національних еліт, дезінформація суспільства, організація і фінансування масових мітингів і демонстрацій проти діючої влади. Робиться це досить успішно за допомогою найрізноманітніших неформальних структур і контактів, через які здійснюється підбір необхідних кадрів в інститутах влади і готуються офіційні рішення, формується реальна політика підконтрольної держави.

Реалізуючи своє домінуюче становище в інститутах державної влади США, транснаціональний капітал і світова олігархія використовують національні ресурси цієї країни для забезпечення свого глобального панування. У зв'язку з чим сферою відповідальності органів національної безпеки США фактично оголошується забезпечення глобального контролю світової олігархії в найважливіших питаннях обслуговування інтересів транснаціонального капіталу, тобто безперешкодний доступ до ринків природних і людських ресурсів інших країн, усунення будь-яких національних бар'єрів для руху і відтворення національного капіталу. Одночасно сферою національної безпеки США оголошується контроль за народонаселенням, забрудненням довкілля і політичними системами в інших країнах.

Ідеологічним забезпеченням геополітики світової фінансової олігархії і транснаціонального капіталу впродовж вже багатьох десятиліть незмінно є теорії формальної демократії і радикального лібералізму. Послаблюючи і ліквідовуючи національні інститути державної влади політичного, морального і культурного контролю, використовуючи для цього найрізноманітніші методи – від підкупу обтяжених державною владою осіб до організації революцій і громадянських воєн – вони усувають перешкоди для вільного руху транснаціонального капіталу, чим підпорядковують своїм інтересам економіку країн і цілих континентів. Наслідком такої геополітики є посилення нерівномірності економічного розвитку, збіль-

шення розриву у добробуті народів розвинутих і нерозвинутих країн.

Сьогодні завдяки реалізації такої геополітики багаті країни з населенням близько 20% загальносвітового отримують зі світової економіки великі вигоди і переваги, а інші, з населенням близько 80% загальносвітового, – програють, і їх відставання в розвитку зростає. До цього часу на розвинуті країни припадає більше 85% світового ВВП, більше 70% міжнародної торгівлі, близько 60% прямих іноземних інвестицій і більше 90% користувачів Інтернету. При цьому характер поділу праці, що складається під впливом нових технологій та інформаційної революції, ще більш посилює нерівномірність в розвитку країн і поглиблює розрив між розвинутими і країнами, що відстають у розвитку.

Підім'явши під себе світову економічну науку, насаджуючи панування одного з її напрямів – неолібералізму – світова олігархія, з метою закріплення свого панування на світовому економічному просторі, нав'язала урядам переважної кількості країн світу зневагу до регіональної і національної специфіки в їх економічній політиці.

Таким чином, на думку автора, саме геополітичні рішення (точніше міра їх реалізації) найбільш розвинутих в економічному, військово-технічному та інформаційному плані країн або їх коаліцій були і є визначальним фактором соціально-економічного стану і розвитку як окремих країн, так і світової економіки в цілому. Але якщо раніше геополітичні рішення приймалися в інтересах найсильніших, з імперськими амбіціями національних держав, то сьогодні – в інтересах світової олігархії, які цими державами володіють.

Список використаної літератури

1. Роуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей / Р. Роуз; пер. с англ. ред. Р. Капелюшников. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

2. Лауреаты Нобелевской премии по экономике. – М.: Наука. – 2007. – Т. 1. – 480 с.

3. Лауреаты Нобелевской премии по экономике. – М.: Наука. – 2009. – Т. 2. – 492 с.

4. Пікалов В.Л. Проблеми феномену стійкого розвитку соціально-економічних систем в умовах глобалізації / В.Л. Пікалов // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2 (8). – С. 192–202.

5. Колодко Г.В. Мир в движении / Г.В. Колодко. – М.: Магистр, 2011. – 575 с.

6. Бжезинский З. Великая шахматная доска / З. Бжезинский. – М.: Международные отношения. – 1998. – 372 с.

Изложены результаты теоретического исследования проблем развития мировой экономики под влиянием геополитических решений развитых стран.

Ключевые слова: *социально-экономические системы, глобализация экономики, геополитика.*

The results of theoretical research of problems of development of world economy are expounded under influence of geopolitical decisions of the developed countries.

Key words: *socio-economic systems, globalization of economy, geopolitics.*

Надійшло до редакції 21.09.2012.

УДК 339.92

Т.Є. МАКАРЕНКО, здобувач
Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

АСИМЕТРИЧНИЙ РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті розглядаються проблеми і перспективи співробітництва держав у різних міжнародних регіональних міждержавних організаціях. Досліджуються особливості функціонування інтеграційних об'єднань (на прикладі Європейського Союзу (ЄС), Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та асиметрія економічних відносин між ними.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, процеси глобалізації, інтеграційні угруповання, Економічний союз, асиметрія рівнів розвитку, ЄС, НАФТА.

Вступ. Поглиблення економічних інтеграційних взаємозв'язків між країнами на різних рівнях та в різних формах при всій нерівномірності цього процесу дозволяє їм повніше використовувати національні ресурси для розв'язання внутрішньогосподарських та загальносвітових завдань.

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці, процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони [1, с. 43].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливостям інтеграційних процесів та впливу зазначеного явища на соціально-економічний розвиток в країнах світу на сьогодні приділяється значна увага. Зокрема це питання у своїх працях досліджують такі українські науковці: О. Білорус, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, А. Румянцев, А. Філіпенко, Н. Мікула, А. Чухно, П. Юхименко, О. Беляєв, О. Гаврилюк, О. Шнирко та багато інших. Вагомий внесок у дослідження сутності, ефектів та теорій міжнародної економічної інтеграції здійснено західними економістами Б. Баласою, Дж. Вайнером, Е. Гекшером, Х. Джонсоном, Р. Ліп-

сі, К. Ланкастером, Дж. Міллем, Д. Рікардо, А. Смітом та ін.

В сучасній економічній літературі значна увага приділяється питанням Європейського Союзу, його інтеграційним процесам, економічним процесам в середині організації, розвитку єврорегіональної політики та впливу цих процесів на економіку України. Дослідженням цих питань займаються такі науковці, як С. Сіденко, В. Новицький, О. Білоус, В. Чужиков, В. Будкін, А. Філіпенко, В. П'ятницький, М. Пашко, О. Барановський, Є. Ніколаєва, І. Грицяк, О.У. Хомра, Б. Дубовик, П. Беленький, Н. Мікула.

Мета статті полягає у такому: обґрунтувати особливості інтеграційного розвитку сучасних світогосподарських процесів, розкрити потенціал країн – членів інтеграційних об'єднань з метою визначення їх подальшого співробітництва в межах цих угруповань (на прикладі інтеграційних об'єднань: Європейський Союз (ЄС) та Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)).

Викладення основного матеріалу. На сучасному етапі потреба інтеграції національних економік у світове господарство є глобальною закономірністю та виступає одночасно тенденцією світового розвитку і передумовою подальшої інтенсифікації процесів глобалізації,

оскільки зазначене явище є об'єктивною закономірністю світового розвитку кінця XX – початку XXI ст. Одним із характерних факторів формування цілісної системи господарювання у світі виступає інтернаціоналізація світового господарства, а саме зближення національних економік шляхом посилення промислового співробітництва та взаємозалежності міжнародного товарообороту, руху капіталів робочої сили між країнами.

Якісно новим і більш складним етапом інтернаціоналізації господарських зв'язків виступає економічна інтеграція, основною метою якої є більш тісне співробітництво і взаємопроникнення окремих національних господарств та забезпечення умов концентрації виробництва.

Інтеграційні угруповання є провідниками інтеграційних процесів. Історично відправною точкою економічної інтеграції в Європі стало утворення в 1951 р. Європейського об'єднання вугілля і сталі. У 1958 р. шість західноєвропейських держав (Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург) створили відповідно до Римського договору 1957 р. Європейське економічне співтовариство (ЄЕС). З часом це товариство стало першою найбільш розвинутою формою міжнародної інтеграції, перетворилось на могутнє економічне угруповання. Із розширенням складу ЄЕС відбувалося і поширення інтеграційних процесів з переходом від переважно торговельного співробітництва до тісної співпраці в інших сферах господарювання. У 90-х роках це інтеграційне об'єднання почало називатися Європейським Союзом [2, с. 124].

Новою формою фінансово-економічного співробітництва було створення єдиного валютного союзу. З 1 січня 1999 р. членами ЄС стали Австрія, Фінляндія, Швеція, що є підтвердженням подальшого наростання інтеграційних тенденцій в Європі. У 1994–1996 рр. ще десять країн подали офіційні заявки на вступ до ЄС (Угорщина, Польща, Чехія, Румунія, Словаччина, Латвія, Естонія, Литва, Болгарія, Словенія). Про своє ба-

жання приєднатися до Економічного союзу заявили також Албанія, Македонія, Хорватія, Туреччина. Стати найближчим часом асоційованим членом ЄС прагне також Україна.

Наприкінці 80-х – у 90-х роках інтеграційний процес як результат дії об'єктивних факторів світового економічного й технічного прогресу почав глобалізуватися. У світі сформувалися і діяли три потужні регіональні інтеграційні угруповання – ЄС, НАФТА, АТЕС (Організація азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва) [3, с. 453].

Економічний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, а й інтеграції економічної політики. Країни – учасниці Економічного союзу на додаток до вільного переміщення товарів, послуг фактор виробництва повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники Економічного союзу використовують вільну валюту. Фактично останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування Економічного союзу вимагає від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету. Це – серйозна перешкода на шляху формування Економічного союзу. Тим більше, що світова політична система побудована на вищій владі національної держави. Процес формування Економічного союзу успішно відбувається лише в Європі. Тільки тут розвивається інтеграційне утворення, що досягло ступеня Економічного союзу, це – Європейський Союз.

Слід наголосити на передумовах інтеграції: для Європейського Союзу – вони економічні, а для НАФТА – не лише економічні, а й політичні.

Дійсно, Євросоюз відіграє структуроформуючу роль при формуванні моделей відкритих економік всіх країн Центрально-Східної Європи, механізму співробітництва з ними України. Він відіграє роль своєрідного ядра доцентрового руху, відповідно до чого визнає особли-

вості та динаміку інтеграційного процесу. Тому важливим є аналіз стану європейської інтеграції країн регіону та процесів управління такою інтеграцією, а також зіставний аналіз їх інтеграційних успіхів та відповідних перспектив для України.

Північноамериканська зона вільної торгівлі – НАФТА (North American Free Trade Area), за участі трьох країн – США, Канади, Мексики – являє собою умовно створену площину, в якій тісно переплітаються спільні інтеграційні інтереси, а саме: запровадження ефективних механізмів перебудови структури національних господарств, утворення економічних спілок, використання науково-дослідного потенціалу на основі міжнародного поділу праці, лібералізації світового ринку.

Угоду про НАФТА, яка набула чинності у 1994 р., можна вважати принципово новим етапом в процесі лібералізації торгівлі товарами і послугами, поступового скасування нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами і послугами, ліквідації мит, інших заходів.

Відмітною рисою цього інтеграційного об'єднання є асиметричний характер участі, асиметрія рівнів розвитку, асиметрія інтенсивності двосторонніх економічних відносин [4, с. 321].

си в цьому регіоні досить глибокі. Так, для Канади – це реалізація на ринку США своєї продукції, для США канадський ринок є найбільшим порівняно з іншими зарубіжними ринками, для Мексики важливе значення мають господарські зв'язки із США. Різниця в розмірах ВВП на душу населення між Мексикою і США сягає 6,6 раза, а з Канадою – 4,1 раза. Такий істотний розрив в рівнях економічного розвитку країн-членів утруднює створення єдиного господарського комплексу.

НАФТА показує, що регіональне утворення може об'єднати країни з різними економічними потенціалами. Досягнення угоди про утворення Північноамериканської зони вільної торгівлі стало можливим тільки тоді, коли Мексика пішла шляхом реформ і досягла на ньому певних успіхів.

Утворення регіонального торгово-економічного об'єднання – процес складний і тривалий. Процес повинен розвиватися поступово. На перших етапах недоцільно створювати керівні центри, особливо якщо кілька країн переважають своїх партнерів. Усвідомивши це, у Вашингтоні до НАФТА підшли з належним тактом. Кожна країна-учасниця має свої економічно обґрунтовані причини участі в НАФТА, а саме:

| МЕКСИКА | КАНАДА | США |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – успішне виконання економічних реформ, модернізація економіки; – чистий експортер промислових товарів, що забезпечує стійке економічне зростання; – надійний доступ на найбільший у світі ринок; – збільшення потоку інвестицій; – новий експортний ринок; – залучення капіталів третіх країн | <ul style="list-style-type: none"> – надійний доступ товарів на мексиканський ринок; – збільшення обсягів продажів у таких секторах, як: автомобілебудування, фінансові послуги, вантажоперевезення, енергетика, рибальство | <ul style="list-style-type: none"> – вільний рух американських товарів і послуг; – вільний доступ для американських інвестицій; – захист прав інтелектуальної власності; – зростання конкурентоспроможності; – об'єднання високих технологій та інвестицій США з дешевою робочою силою Мексики і дешевими багатими природними ресурсами обох країн-сусідів |

Вперше держава «третього світу» добровільно об'єдналася з двома високорозвинутими країнами. Це одне з найбільших і найбагатших об'єднань міжнаціональних ринків. Інтеграційні проце-

Незважаючи на те, що Канада та Мексика в межах НАФТА є досить скромними партнерами, що поступаються потенціалом сусідній супердержаві, вони швидко усвідомили привабливість цьо-

го об'єднання, отримавши потужний імпульс комерційної активності, посилення потоку інвестицій, прискорення зростання економіки і подолання проблем безробіття. НАФТА стала унікальною організацією, тому що вперше у світовій історії дві промислово розвинуті країни прийняли рішення об'єднати свої економіки з економікою країни, яка розвивається, що стало прецедентом у давньому діалозі «Північ – Південь» [5, с. 317].

Перенесення на мексиканську територію трудомістких, матеріаломістких та інших дорогих виробництв істотно впливає на зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності американських товарів на ринку ЄС. Збільшення експорту призводить до збільшення кількості робочих місць.

Для США і Канади відкриваються нові горизонти взаємодії з країнами Латинської Америки. Спочатку це відбувається через зв'язки Мексики, яка має режим вільної торгівлі з п'ятьма державами Центральної Америки.

Основні переваги міжнародної економічної інтеграції таких об'єднань, як Європейський Союз (ЄС) та Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА):

ність діяльності НАФТА по лінії ЄС, але прагнення ряду південноамериканських країн приєднатися до цього економічного угруповання говорить про відповідність її структури розвитку інтеграційних процесів, що відбуваються нині у світі.

Список використаної літератури

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: навч. посіб. / Ю.Г. Козак. – Вид. 2-ге перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
2. Беляев О.О. Політична економія: навч. посіб. / О.О. Беляев, А.С. Бебело. – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
3. Газін В.П. Новітня історія країн Європи та Америки (1945–2002 роки): навч. посіб. / В.П. Газін, С.А. Копилов. – К.: Либідь, 2004. – 624 с.
4. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка: підручник / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін.; за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
5. Міжнародні організації: навч. посіб. / за ред. О.С. Кучика. – К.: Знання, 2005. – 497 с.

| ЄС | НАФТА |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – можливість протистояти конкурентам (США та Японії); – скасування національних кордонів на шляхах переміщення капіталів, товарів, послуг; – скасування національних кордонів для громадян (робочої сили); – уніфікація валютних, податкових, комунікаційних, транспортних, митних систем; – ліквідація митних бар'єрів | <ul style="list-style-type: none"> – поступове усунення тарифних і нетарифних бар'єрів; – інтеграція ринків капіталів, технологій, праці, товарів; – незалежність від зовнішнього постачання енергоресурсів; – підвищення конкурентоспроможності північноамериканського регіону порівняно з західноєвропейським та азійсько-тихоокеанським центрами |

Висновки. Загалом ЄС і НАФТА сьогодні – провідні світові партнери і конкуренти, і від того, як вони будуть розвиватися в найближчі роки, багато в чому залежить майбутнє світового ринку та міжнародної торгівлі. Співробітництво між двома найбільшими регіональними організаціями було тим закономірним розвитком господарських відносин, якого не можливо уникнути. На сучасному етапі досить складно оцінити ефектив-

6. Грущинська Н.М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України: монографія / Н.М. Грущинська. – К.: Вид. «Корбуш», 2008 – 232 с.

7. Евангелос Сискос. Глобальні стратегії європейської інтеграції: монографія / Сискос Евангелос; під ред. проф. О.Г. Белоруса. – Тернопіль: Астон, 2008. – 384 с.

8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл; пер. с англ.;

под. ред. В.Л. Иноземцева. – М., 1999. – С. 167.

9. Лук'яненко Д.Г. Глобалізація та конкурентоспроможність: методологія досліджень і системних оцінок // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2 т. – Т. I / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Лук'яненко. Глобальна економічна інтеграція: монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 242 с.

10. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая техно-

кратическая волна на Западе. – М., 1986. – С. 394–413.

11. Тоффлер Э. Шок будущего – Future Shock / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2008. – 560 с.

12. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают: пер. с англ. / Р. Фостер; общ. ред. и вступ. статья В.И. Данилова-Данильяна. – М., 1987. – С. 125.

В статье рассматриваются проблемы и перспективы сотрудничества государств в различных международных региональных межгосударственных организациях. Исследуются особенности функционирования интеграционных объединений (на примере Европейского Союза (ЕС), Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) и асимметрия отношений между ними.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, процессы глобализации, интеграционные группировки, Экономический союз, асимметрия уровней развития, ЕС, НАФТА.

This article examines the problems and prospects of cooperation in various international and regional intergovernmental organizations. The study features of operation of integration associations (for example: the European Union (EU), North American Free Trade Agreement (NAFTA)) and asymmetry of economic relations between them.

Key words: integration, integration processes, the processes of globalization, the integration grouping, economic union, asymmetry levels of development, EU, NAFTA.

Надійшло до редакції 21.09.2012.

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 у 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 навести *ім'я, по батькові, прізвище, вчене звання, науковий ступінь, посаду, місце роботи (українською, російською та англійською мовами)*, адресу 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@duer.edu, k.rio@duer.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.

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 за такими спеціальностями:

- 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 журналах «Академічний огляд», «Європейський вектор», «Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму», включених до переліку фахових видань ВАК України.

*З усіх питань просимо звертатися до відділу аспірантури
та докторантури університету
тел.: 791-12-65 (завідуюча аспірантурою та докторантурою)
або E-mail: svetlana@duep.edu*