

ISSN 2078-1628

*Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський університет
економіки і менеджменту*

***Вісник
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту***

Науковий журнал

***СЕРІЯ
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ***

Виходить 2 рази на рік

Заснований у серпні 2007 року

№ 2 (10), 2011

Черкаси 2011

ВІСНИК
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту

Серія: економіка і менеджмент

2 (10), 2011

Науковий журнал

*Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук
(бюлетень ВАК України № 12, 2010 р.)*

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Почесний редактор **Аблязов Р. А.**, д. т. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік Інженерної академії України, президент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.

Головний редактор д. е. н. Козловський В. В.

Заступник головного редактора к. е. н. Дмитрук Б. П.

Редакційна колегія: д. е. н. Войтоловський М. В.; докт. наук з держ. упр. Гаман П. І.; к. т. н. Казарінова Н. Л.; д. е. н. Савченко С. О.; д. е. н. Кисель Р.; д. е. н. Медведєв В. Ф.; д. е. н. Садеков А. А.; д. т. н. Ус М. Ф.; д. е. н. Чаплигін В. Г.; к. і. н. Дешевенко Л. П.; к. ф. н. Бушкова В. В.

Відповідальний секретар Дьячук І. В.

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

**ЗМІСТ****НОВА ЕКОНОМІКА**

<i>Козловський В. В.</i> Інноваційність – іманентна складова соціально-орієнтованої моделі економічного розвитку України	5
<i>Лутохіна Є. А., Возна В. В.</i> Характер і мотивація праці в «новій економіці»	11
<i>Ткаченко С. Л.</i> Эпистемологическое сообщество и валютная интеграция в Европе ...	17
<i>Roman Kisiel.</i> Position of polish economy in the international competitiveness rankings.....	27
<i>Годес Н. В.</i> Розвиток теорії платіжного союзу і її значення для євразійського інтеграційного проекту.....	33
<i>Казарінов Д. В.</i> Україна та її місце в регіональних валютних формуваннях Європи	48
<i>Стояновська О. А.</i> Міжбюджетний перерозподіл в країнах з різним політичним устроєм	58
<i>Флегантова А. Л.</i> Сучасні підходи до класифікації інновацій	65
<i>Кузьменко О. Г.</i> ІРО як механізм гармонізації структур ринку і національних суб'єктів господарювання України в умовах інформаційного устрою мегаекономіки	71

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Западняк Е. А.</i> Современный менеджмент: управление знаниями и информацией на предприятии	79
<i>Сорвилов Б. В., Сорвилова В. В.</i> Институциональные проблемы создания и развития инновационных фирм в современной рыночной экономике	87
<i>Кость К. О.</i> Оподаткування дивідендів як фактор прийняття інвестиційних рішень.....	95
<i>Ярошенко О. Ф.</i> Визначення рівня економічної безпеки підприємства.....	102
<i>Гуржій Н. М.</i> Концепція управління стратегічним маркетингом.....	109

ГАЛУЗЕВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Дмитрук Б. П.</i> Стан, проблеми й перспективи розвитку відновлюваних джерел енергії: вітчизняний та зарубіжний досвід	120
<i>Нізяєва С. А.</i> Сучасні проблеми розвитку виноробних підприємств України	133
<i>Соболенко И. А.</i> Формирование конкурентной среды в белорусской экономике на основе развития малых форм хозяйственной деятельности	140
<i>Коваленко Н. О.</i> Перспективи застосування бізнес-планування на етапі комерційного співробітництва авіакомпаній в умовах міжконтинентальної інтеграції	156
<i>Сиборова О. Л., Піддубний А. С.</i> Ukraine as potential center of nearsourcing: managing multicultural team.....	164
<i>Зачосова Н. В., Куценко Д. М.</i> Правові аспекти антикризового управління у системі фінансового менеджменту	172
<i>Бушкова В. В., Рагузіна Л. Ю.</i> Use of project method for development of socio-cultural competence.....	180
<i>Коваль В. В., Гладка Л. І.</i> Моделювання бізнес-процесів центру інформаційно-технічного обслуговування	187

УНІВЕРСИТЕТСЬКА ІНФОРМАЦІЯ

<i>Аблязов Д. Е.</i> Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми правової системи і державотворення в Україні»	196
<i>Козловський В. В.</i> Круглий стіл «Україна в XXI столітті: тенденції та перспективи розвитку»	202
НАШІ АВТОРИ	215
SUMMARY	217



CONTENTS

NEW ECONOMY

<i>Kozlovskiy V.</i> Innovation as inherent component of socially oriented model of Ukrainian economic development.....	5
<i>Lutokhina Y., Vozna V.</i> Nature and motivation of labour in “new economy”	11
<i>Tkachenko S.</i> Epistemologic society and currency integration in Europe	17
<i>Kisiel R.</i> Position of Polish economy in the international competitiveness rankings	27
<i>Hodes N.</i> Development of Payments Union theory and its importance for Eurasian integration process	33
<i>Kazarinov D.</i> Ukraine and its place in regional currency formations of Europe.....	48
<i>Stoianovska O.</i> Interbudgetary redistribution in countries with different political systems	58
<i>Flephantova A.</i> Modern approaches to innovations classification	65
<i>Kuzmenko O.</i> IPO as mechanism of harmonization between Ukrainian market structures and national economy subjects within information system of megaeconomy	71

STRATEGIC MANAGEMENT

<i>Zapadniuk E.</i> Modern management: knowledge and information management at enterprise	79
<i>Sorvirov B., Sorvirova V.</i> Institutional problems of creating and developing innovation companies in modern market economy	87
<i>Kost K.</i> Dividend taxation as factor of making investment decisions	95
<i>Yaroshenko O.</i> Enterprise economic security evaluation	102
<i>Hurzhi N.</i> Strategic marketing management concept	109

INDUSTRY MANAGEMENT

<i>Dmytruk B.</i> State, problems and prospects of renewable energy resources development: local and foreign experience	120
<i>Niziaieva S.</i> Modern problems of wine enterprises development in Ukraine.....	133
<i>Sobolenko I.</i> Creating competitive environment in Belarusian economy on basis of small forms of economic activity development	140
<i>Kovalenko N.</i> Prospects of using business-planning in airlines commercial cooperation within intercontinental integration	156
<i>Syborova O., Piddubnyi A.</i> Ukraine as potential center of nearsourcing: managing multicultural team	164
<i>Zachosova N., Kutsenko D.</i> Legal aspects of crisis management in financial management system	172
<i>Bushkova V., Rahuzina L.</i> Use of project method for development of socio-cultural competence.....	180
<i>Koval V., Hladka L.</i> Business processes modeling in information and technical service centre	187

UNIVERSITY INFORMATION

<i>Abliazov D.</i> International theoretical and practical conference “Modern problems of legal system and state formation in Ukraine”	196
<i>Kozlovskiy V.</i> Round table “Ukraine in 21 st century: tendencies and prospects of development”	202
OUR AUTHORS	215
SUMMARIES	217



НОВА ЕКОНОМІКА

УДК 331.101.31+11

Козловський В. В.¹

ІННОВАЦІЙНІСТЬ – ІМАНЕНТНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглядаються кардинальні зміни економічного розвитку української моделі в умовах VI технологічного укладу мегаекономіки, обумовленого розвиваються процесом глобалізації. Інноваційність української моделі економіки представлена як складносистемне явище, що має поліструктурний і багатофункціональний характер. Велика увага приділяється процесу креативності праці в параметрах української соціально-орієнтованої моделі економічного розвитку.

Ключові слова: інноваційна недостатність, соціальна ринкова економіка, моделі економіки, фактори моделей ринкової економіки, українська модель, інноваційність, креативна трудовологія, основи інноватики.

ВСТУП

Модель розвитку в економічній теорії – поняття відносно нове і трактуються ще неоднозначно. Його поява пов'язана з тією очевидною реальністю, що навіть суттєво близькі економіки, як виявилось, не йдуть єдиною прокладеною дорогою, а пробивають власну, або хоча б досить помітну «стежку».

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Реалізуючись у різних конкретно-історичних умовах, один і той же вид економічної системи набуває певних відмінностей. Явне і неявне, відсутність єдності в економіці одного і того ж типу та виду, наявність своєрідності і розмаїття всередині даного виду економічної системи і привело до необхідності ввести поняття «моделі економіки».

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Соціально-орієнтований вид ринкової економіки принципово відрізняється тим, що в ньому соціальні нормативи рівня і якості життя членів суспільства в цілому стають провідними орієнтирами у розвитку національної економіки. Ринковість в економіці – шлях, засіб досягнення визначених орієнтирів в економічному розвитку, зокрема в розвитку економіки України. Якісні, сутнісні параметри економічної

¹ Рецензент: д. е. н., професор І. А. Максимцев.



моделі виявляються в іманентних факторах. До факторів формування різних моделей можна віднести:

- відмінності попереднього історичного, соціально-економічного розвитку країни чи групи країн, певного регіону;
- сформовану систему державності та її атрибути;
- національно-етнічні особливості;
- соціокультурний рівень і специфіку розвитку країни;
- відмінності в рівні та якості розвитку економічних суб'єктів;
- відмінності в рівні та якості виробничих ресурсів.

Таким чином, під моделями економічної системи нами розуміється прояв істотно відмінних варіантів одного і того ж виду економічної системи, обумовлений впливом різних національно-історичних, економічних і соціокультурних умов [4]. Так, на основі різних об'єктивних умов відома соціальна ринкова економіка (термін увійшов після робіт Альфреда Мюллера-Армака і його прихильників [4]), – один з видів економіки ринкового типу, що сформувався у вигляді кількох відомих моделей: німецької (рейнської), скандинавської, французької та інших. Процес економічного моделювання в принципі не новий. Не тільки соціальна ринкова економіка сформувала свої моделі, але і недосконалий вид ринкового типу економіки має свої моделі: англо-саксонську, американську, японську. Процеси глобалізації обумовили формування регіональних моделей, які отримали економічну категорію – типи економічних моделей, наприклад, скандинавська, корпоративна, континентальна, ліберальна, євразійська і деякі інші. У параметрах регіональних типів сформувалися і національні, властиві тільки даній країні, моделі економічного розвитку, що характеризують як національні, історичні особливості розвитку, так і нові процеси розвитку національних економік, обумовлених процесом глобалізації та переходом до нового VI устрою мегаекономіки.

У ході трансформаційних процесів, що відбувалися на пострадянському просторі, склалася своєрідна модель, яку називають українською. Головними рисами, фокусуючими інші риси української моделі, слід вважати соціально шадний характер перетворень і соціально орієнтований розвиток економіки. Базовою ж рисою, що створює основу такого розвитку, визнана інноваційність. Саме інноваційна складова української національної моделі розвитку є основною відмінністю від національних моделей економічного розвитку на пострадянському економічному просторі, зокрема, від національної моделі розвитку Російської Федерації, Республіки Білорусь, Молдови та інших; історичні приклади досить швидких змін власності, а також інших інститутів формального типу відомі. Адже суспільство, люди та їх неформальні інститути (традиції, норми моралі, цінності та ін.) змінюються повільно. До того ж їх неможливо змінити законодавчим актом.



Але щоб люди швидше включилися в процеси змін, стали активними суб'єктами трансформації і розвитку, вони повинні дізнатися, побачити і відчувати свій інтерес в трансформаційній зміні устрою всього свого життя, відчувати соціальну справедливість змін і свою соціальну захищеність. Людству ближче і зрозуміліше за все в економіці сфера розподілу благ. І свою зацікавленість або незацікавленість у загальному зламі життя вони ставлять у пряму залежність, насамперед, від змін у сфері розподілу, від можливостей підвищення рівня життя та ступеня справедливості.

Викладені вище положення, багато в чому визначаючи, знайшли своє місце в формуванні української моделі і зумовили її основу. Життєвість цієї моделі підтверджує сама реальність, особливо в ситуації фінансово-економічної кризи, що тільки прокотилася по світу. Так, відомо, що світовий ВВП, обсяг якого у вирішальній мірі залежить від могутніх розвинених економік, не тільки не зріс, але впав у 2009 році на 2,2%. В цей же час економіка України, хоча і скоротила приріст ВВП на 15%, у 2010 наростила свій ВВП на 4,3%. Безробіття в Україні в середині 2011 року складало 8,2%, у Польщі – 9,6%, у Німеччині – 8,4%, у Франції – 8,3%, у Туреччині – 8,5%.

Іманентною рисою української моделі є її інтелектуально-інноваційна основа. Об'єктивну підставу цього слід бачити, перш за все, у загальносвітовій спрямованості розвитку в ХХІ столітті. Нова економіка, що формується в світі, одним з головних своїх важелів має інтелект та інтелектуальний капітал. Україна має можливості «вписатися» у цей контекст світового прогресу. За індексом рівня освіченості (за даними ООН) Україна, випереджаючи багато країн, у тому числі Великобританію і Німеччину, входить до числа найбільш розвинених країн світу. До того ж чисельність персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками в Україні, також надихає на інноваційний шлях розвитку. Так, на 1 млн населення чисельність дослідників у Німеччині – 2831, у Франції – 2659, в Україні – близько 2800. Україна увійшла до числа 30-ти країн, кращих у світі за індексом науково-технічного потенціалу.

Ще сильніше й очевидніше необхідність інтелектуально-інноваційного напрямку розвитку України, що об'єктивно зумовлена, насамперед, особливостями її ресурсної бази. Недостатня забезпеченість природною сировиною, особливо вуглеводневими ресурсами, і волатильність сільськогосподарського виробництва об'єктивно викликали необхідність звернутися до інших ресурсів – ресурсів інтелекту та інновацій, зробити саме їх основою економічного і соціального розвитку, опорою своєї моделі.

Однак інноваційний шлях розвитку – непереможний марш по гладкій широкій дорозі. Інноваційна економіка – це вищий ступінь розвитку економіки, головною особливістю якої є те, що наука стає безпосередньою продуктивною силою, а виробництво благ – наукомістким.



Хоча й можна вже говорити про деякі досягнення України в інноваційному напрямку, але є сенс придивитися до «вибоїн і ярів», тобто до проблемних зон на цьому шляху. Тим більше що, як показує аналіз наукової літератури, з подібними проблемами стикається і Російська Федерація, і Республіка Білорусь, практично всі країни ЄС. З низки існуючих виділимо дві зони проблем, що гальмують розвиток з інноваційного шляху, тим більше що ці проблеми характерні і для України, і для країн ЄС.

Перша проблемна зона пов'язана, на наш погляд, з недостатністю мотиваційно-стимулюючого впливу. В інноваційно орієнтованій економіці немає іншої такої ж могутньої і важливої сили, як людина та її праця. Інновації за своїм глибинним змістом – складна і вельми ризикована праця. Відомий метр теорії управління Пітер Друкер у своїй роботі прямо наголошує: «Інновації – це тяжка праця» [3]. Навіть багатомільярдні інвестиції виявляються мертвим вантажем, якщо не буде людей, здатних вдихнути в них життя. Нову технологію в наш час можна купити, але оживити, застосувати її може тільки людина. Однак на це здатна не будь-яка людина, бо вона повинна мати наукову освіту, бути компетентною, креативною та інноваційно-активною. Але, насамперед, вона повинна бути відповідно вмотивована. Без цього «інноваційні крила» швидко опустяться.

Методологічний підхід до проблем інноваційного розвитку, орієнтований на переважну і відповідальну роль людини, можна назвати людиноцентричним. Це, по суті, наноцентричний методологічний підхід, оскільки він визначає особливу важливість вивчення та врахування ролі індивіда, закономірностей і факторів його соціально-економічної поведінки. Такий підхід новий, тому він вимагає серйозної наукової та управлінської уваги.

Інноваційна праця – це особлива якість праці. Тому її розвиток обумовлює переорієнтацію в системі оплати праці: акцент в ній необхідно перенести з обліку кількості праці, традиційно переважаючої в нашій заробітній платі, на пріоритетність якості праці. Зростання значущості якості праці, а також її новий, креативно-інноваційний аспект і важлива інноваційна роль вимагають переходу до розробки та впровадження нового, інноваційно-стимулюючого типу оплати праці не фрагментарно, а цілісно, саме як взаємопов'язаного типу. Більше того, необхідна зміна типу мотиваційно-стимулюючого регулювання, включаючи всі три його мотиваційні основи – матеріально-фізіологічну, соціально-економічну і психологічну. Інноваційний розвиток просто нездійснений без інноваційної праці. А інноваційна праця, що відрізняється особливою напруженістю, складністю, внутрішньою суперечливістю, високою ризикованістю і дискретністю [4], вимагає особливої, сильної мотивації. Ця мотивація особлива тому, що вона повинна бути здатною подолати два пороги: 1) поріг байдужості; 2) поріг опору.



Крім того, вона повинна нести сильний стимулюючий заряд, а застосування для цього окремих елементів заробітної плати не здатне вирішити проблему, бо інноваційна праця схожа на біг з бар'єрами різної висоти і різної довжини, це праця нерівна, з нестійким ефектом, залежна від багатьох факторів. Все це і обумовлює необхідність зміни, а також системності мотиваційно-стимулюючого регулювання в нових умовах.

Інша з проблемних зон, на наш погляд, пов'язана із системою освіти, яка в умовах інноваційно-орієнтованого розвитку теж повинна змінитися. Її новим головним принципом необхідно зробити принцип: освіта – основний інструмент формування креативно-інноваційного типу працівника як вирішального чинника розвитку та конкурентоспроможності нової економіки [5]. Значимість даного принципу, на наш погляд, рельєфніше можна бачити, якщо врахувати існуючі послідовні залежності в інноваційному розвитку економіки. Інноваційна економіка, яка спирається на інноваційний працю, – це тісно взаємопов'язана сукупність процесів і структурних частин, і їх зв'язки виявляються настільки сильними, а наслідки настільки значущими, що викликають необхідність звернути на ці залежності більш пильну увагу.

В певних ситуаціях такі залежності утворюють своєрідні «пастки», здатні перешкодити подальшому розвитку. Послідовна негативна залежність таких «пасток» обумовлена недостатністю зв'язків попередньої ланки, на наш погляд, дозволяє виділити можливість «порочного кола інноваційної недостатності».



Рис.1. Порочне коло інноваційної недостатності

Так, недостатність інноваційного розвитку персоналу, під якою розуміється недостатня підготовленість людини праці до відповідної інноваційної діяльності, а саме недостатність тієї складової трудового потенціалу особистостей, яка виражається у здібності та умінні пошуку і впровадження в реальну практику нових суспільно-значущих матеріальних і нематеріальних благ (технологій, технічних засобів, сировинних і енергетичних ресурсів, нових продуктів, форм



організації, управління і т. д.) сама виступає фактором гальмувань інновацій і може запуснути в дію все «коло порочної недостатності». Але недостатність інноваційного розвитку персоналу – це не фатальне явище, а вираз суперечності між швидко наростаючою потребою економіки в такого роду здібностях персоналу, а з іншого боку, – недостатністю розвитку системи виховання та культивування цих здібностей, уміння їх ефективно використовувати. Соціологічні дослідження виявляють дані про недостатню професійну підготовленість працівників до інновацій.

ВИСНОВКИ

Шлях до формування інноваційної моделі економіки України полягає в модернізації системи освіти, переорієнтації її з інформаційно-орієнтованої на креативно- та інноваційно-орієнтовану і підключення до підготовки і проведення такого переходу кращих сил науки і освіти.

Креативно-інноваційна орієнтація системи освіти повинна втягнути в свою орбіту також систему виховання і сферу культури. Адже креативно-інноваційна праця є не просто процес діяльності, а прояв особливих властивостей особистості. І результат такої праці також особливий, складний. Він включає в себе декілька ефектів:

- *ефект новації* (створення того, чого не було до цих пір);
- *ефект цінностей* (створення того, що залишається довгостроковим внеском у загальну скарбничку культури людської цивілізації);
- *ефект формування нової особистості* (не тільки високоосвіченої, а й висококультурної, високоморальної, гуманної, щасливої від самореалізації, від «бути», а не від «мати» – за Е. Фроммом).

Вирішення названої вище проблеми освіти може мати різні конкретні шляхи, але головне при цьому – досягти переорієнтації на розвиток творчих, креативно-інноваційних здібностей і вмій учнів. А можливості цього, за даними фахівців, величезні. Так, частота народження талантів, за дослідженнями Ефроїмсона, становить порядку 1: 1000. Але з кожної потенційної 1000 – 999 „гаситься” тільки через недорозвинення, а з кожної 1000 розвинутих ще 999 „гаситься” на етапі реалізації [14: 31]. Таким чином, потенціал – величезний, але втрати – колосальні. «Навіть невелика країна, наприклад, з 5 мільйонами жителів, яка добилася розвитку та реалізації 10% своїх потенційних талантів і геніїв, на півстоліття випередить в своєму русі нехай навіть в 100 разів багатішу країну, яка збереже бар'єри реалізації своїх потенційно видатних людей» [14: 32].

Зусилля, які потрібні для переходу до нового принципу в системі освіти, окупляться досить важливим і яскравим результатом – формуванням нового типу трудового персоналу нової, інтелектуально-інноваційної економіки України, яка, в свою чергу, створить умови для прогресу і нової якості життя людей в Україні.

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Козловский В. В., Лутохина Э. А. Белорусская модель: обусловленность и особенности // Экономика Беларуси, № 1, 2004. – С. 56–59.
2. Козловский В. В., Лутохина Э. А. Мировая экономика: социально-ориентированный подход. – Мн.: Изд-во минфина Республики Беларусь, 2005. – 352 с.
3. Друкер П. Управление в обществе будущего./ Питер Друкер. Пер. с англ. – М., 2000. –С. 164.
4. Лутохина Э. А. Типология труда в новой экономике: конец труда или его начало? / Э. А. Лутохина – Минск : АУ, 2010. – С 196-197.
5. Лутохина Э. А. Макроэкономика: современная социальная сфера / Э. А.Лутохина. – Мн. : Академия управления при администрации Президента Республики Беларусь, 2007. – С. 116-119.
6. Лутохина Э. А. Креативная трудология (начала инноватики). – Мн. : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2008. – 253 с.
7. Лутохина Э. А. Экономическая система общества: структура, социальная ориентация, белорусская модель / Э. А. Лутохина. – Минск : АУ, 2003. – 204 с.
8. Макарова М. Н. Труд в обществе знаний. Образование под вопросом / М. Н.Макарова. –М., 2007.- С.146-147.
9. Основы наукоемкой экономики (знания – креативность – инновации). – М. : Креативная экономика, 2010. – 456 с.
10. Селищева Т. А. Трансформация структуры российской экономики – СПб. : СПбГИЭУ, 2005. – 303 с.
11. Селищева Т. А. Структура российской экономики: на пути к информационному обществу. – СПб. : СПбГУЭФ, 2006. – 184 с.
12. Социальные проблемы становления инновационной экономики в Беларуси. / Под ред. Г. Н. Соколовой. – Мн. : Белорусская думка, 2008. – 273 с.
13. Ткаченко С. Л. Европейская валютная интеграция: теория и практика. – СПб., 2008. – 610 с.
14. Эфроимсон В. П. Генетика гениальности. – М., 2008. – 176 с.

УДК 331.108.5

*Лутохіна Є. А., Возна В. В.¹***ХАРАКТЕР І МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В «НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ»**

В статті розглядаються морально-емоційні мотиви та стимули, що недостатньо використовуються в практиці управління, з позиції наноцентричної методології. Показані їх види, виділена функція каталізатора в інноваційній економіці.

Ключові слова: мотивація праці, інноваційна праця, емоціональна мотивація, егоцентрична і творча гордість, якість праці, каталітичність морально-емоційної мотивації.

ВСТУП

Мотивація праці є центральним завданням розвитку стратегічного управління персоналом. Здійснювані в Україні реформи не можуть бути ефективно реалізовані без створення стимулів до праці й заповзятливості в сполученні з дисципліною та організованістю.

У сучасних умовах економічного зростання держави гостро постають питання щодо мотивації праці. Відсутність вітчизняної теоретичної основи щодо цього процесу викликає певні непорозуміння та призводить до запозичення зарубіжного досвіду.

¹ Рецензент: д. н. держ. упр., професор П. І. Гаман



АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у розвиток теорії та практики мотивації трудової діяльності зробили такі вчені, як А. Сміт, Ф. Тейлор, Е. Мейо, Г. Гілбрейт, А. Маслоу, Л. Портер, а також вітчизняні вчені та мислителі такі, як М. Вольський, Г. Цехановецький, Т. Ф. Степанов, І. В. Вернадський, І. Я. Франко та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті – розкрити принципові положення та сформулювати принципи розвитку сучасної системи мотивації праці в Україні.

Предметом дослідження в даній роботі виступає мотивація працівників до праці, розвитку креативної та інноваційної діяльності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Мотиваційні регулятори поведінки та діяльності відрізняються, в першу чергу, тим, що їх здатна сприймати не «усереднена» людина, а конкретна, яка існує як особистість, тільки як особистість людина здатна відреагувати на мотиваційно-стимулюючі сигнали.

Особистість (лат. *persona*) – поняття, що використовується для відображення суб'єкта економічної (та іншої) діяльності з усім набором його індивідуальних якостей і особливостей, що розкриваються у процесах діяльності і в соціальних відносинах.

Особистісний методологічний підхід (його, напевне, можна назвати наноцентричний) до проблем мотиваційно-стимулюючої регуляції змушує звернути увагу на мотиви і стимули особливого, морально-емоційного характеру. На це є, принаймні, дві вагомі підстави.

Перша підстава полягає у наступному. Не можна бачити в людині-особистості тільки одні матеріальні її потреби та інтереси. Людину не можна зводити лише до її гаманця, прагненням до матеріальних благ. Звернемо увагу на значущу працю Еріха Фромма (1900-1980) «Психоаналіз і релігія. Мистецтво любити. Мати чи бути?» [1]. У цій книзі Фромм досліджує дві альтернативи людини:

- 1) орієнтацію на те, щоб мати (володіти великою кількістю благ);
- 2) орієнтацію на те, щоб бути (можливо, більше розвинути та реалізувати свою особистість). При цьому автор з особливою значущістю виділяє орієнтацію на буття, коли людина і не має нічого особливого, але щаслива тим, що продуктивно використовує свої здібності, реалізуючи свою особистість. Така задоволеність людини не виникає з матеріальних потреб «мати», відноситься до морально-емоційної сторони особистості. Без цієї складової (або без урахування її) людина – як би неповна людина, обділена, збиткова особистість, не здатна ні проявити всі свої сторони і задатки, ні відчутти повноту людського щастя.



Друга підстава полягає в обмеженості матеріальних, грошових впливів на людину як особистість, отже, в обмеженій, але аж ніяк не нескінченній силі грошової мотиваційно-стимулюючої регуляції.

Не бачити цього чи ігнорувати це – означає втратити широке поле морально-емоційних стимулів та мотивів у арсеналі управління, особливо важливих в економічній сфері.

Мораль (лат. *moralis* – моральний) – найважливіша складова соціуму та його культури, особливий тип регуляції поведінки та взаємодії людей, який проявляється сукупністю норм і правил поведінки, прийнятих у соціумі.

Структурно мораль являє складне утворення. Різні автори бачать структуру моралі по-різному. Але якщо виділити основні її елементи, то такими можна назвати: моральні принципи, моральні традиції, ціннісні орієнтири, ідеали, совість, честь і т. п. Вихована в душі моралі людина набуває найважливіші моральні якості – чесність, доброзичливість, справедливість, поважність та ін.

Розгляд моралі переважно вести на двох рівнях: громадському та особистісному. Хоча вони взаємопов'язані, але, тим не менш, може бути і так, що в моральному суспільстві живуть аморальні особистості, що буде схоже на ситуацію "в сім'ї не без виродка». Суспільство являє велику сукупність людей, тому аморальність тут небезпечна не тільки малими, а й великими конфліктами.

Не може не бути моральною і така найважливіша частина соціуму, як економіка. Проте стати моральною економікою буває не просто, бо цей особливий організм живе передусім за своїми, економічним законам. І лише загальнолюдська моральність часом здатна приборкати їх завзятий характер, зняти або послабити основні фіаско ринку [2: с. 32-35].

Однак це не завжди вдається. Тоді невідповідність економіки принципам моральності може мати кілька ступенів і форм прояву:

- 1) соціальне занепокоєння;
- 2) незадоволеність;
- 3) напруженість;
- 4) конфліктність.

Дисонансний стан економіки та суспільства може мати і таку спрямованість. Якщо економіка розвивається прогресивно, то гальмом на цьому шляху може стати моральний стан суспільства. Це відбудеться і в ситуації, скажімо, укоріненої корупційності в системі управління тощо. Становлення Нової, інноваційної економіки актуалізує проблему, яка розглядається. У цій економіці, де людина з її унікальними інтелектуально-інноваційними здібностями стає головним фактором виробництва і від її особистісних якостей та стану залежить успіх економічного розвитку, багатогранність і ефективність мотивації праці такої людини перетворюється у найважливішу проблему [5]. Якщо ж вона вирішується недостатньо і невміло, то в швидко



глобалізованій економіці це обернеться «витоком мізків» з даної країни.

Складність інноваційної праці, її висока ризикованість, непередбачуваність результату і розпливчастість за часом (така праця виходить зазвичай за рамки робочого часу) особливо вимагає моральної підтримки і заохочення. А якщо цього немає, такі працівники можуть «опустити крила» або залишити свого роботодавця. Дослідження американських фахівців показують, що більше половини – 65% – респондентів головною причиною свого звільнення називають таку: «Я відчуваю, що компанія мене не цінує» [3: с. 179].

Формування інноваційної економіки з новою роллю в ній людини піднімає значимість такої мотивації як емоційна.

Емоції (лат. *emovere* – хвилювати, збуджувати) являють собою особливу форму прояву почуттів людини. Емоція є переживання того чи іншого почуття, форма підвищеного хвилювання в конкретній ситуації. У сфері економічної діяльності такими емоціями, напевно, можуть бути:

- ✓ радість, задоволеність від якості зробленого;
- ✓ переживання, підйом у зв'язку зі схваленням керівництва;
- ✓ хвилювання у зв'язку зі схваленням чи несхваленням професіоналів даної справи;
- ✓ симпатії чи антипатії колег;
- ✓ гордість за свій успіх;
- ✓ гордість успіхами колективу.

Іншими словами, це особлива, емоційна форма прояву морально-етичних норм і оцінок.

Для людини інтелектуально-інноваційної праці, яку часто складно виміряти і оцінити, емоційна складова мотивації має особливе значення.

Одним з основних видів емоційної мотивації є гордість. Проте потрібно визнати, що в економічній теорії та в найважливішому (але слабо розвиненому) її розділі – трудовій – мотивація гордістю взагалі не розглядається.

Гордість – почуття самоповаги, власної гідності, пов'язане з задоволеністю від добре зробленої роботи і визнаного результату. Однак до такого загальноприйнятого визначення слід додати важливий елемент: гордість – це надихаюче, стимулююче почуття. Без цього гордість здатна трансформуватися в гординю, тобто по суті в протилежне явище.

Як надихаюча емоція, гордість і представляє інтерес для економіки, зокрема, для трудової в її мотиваційному розділі. Тут гордість двояка: вона не тільки як наслідок почуття особливого самозадоволення якимось досягненням, а й причина: здатність надихнути, стати причиною майбутнього результату.



Класифікацію гордості, що відчувається в сфері економічної діяльності, можна провести, спираючись на особливість праці, яка забезпечує трудову гордість. Її можна, напевно, представити в трьох основних видах.

По-перше, це *гордість «майстра своєї справи»*, професіонала. Такій людині довіряють і доручають найвідповідальніші і тонкі роботи, з нею консультуються, у неї вчать, її оточують увагою, що і викликає почуття гордості.

По-друге, можна виділити *гордість «умільця на всі руки»*. Така людина, що називається, «нарозхват», оскільки вміє багато чого зробити і здатна допомогти багато в чому, чим вона, звичайно, може пишатися.

По-третє, слід відрізнити *креативну, творчу гордість*. Вона обумовлена рідкісною якістю людини – її здатністю створювати те, чого до цього не було, чого інші не знають. А позаяк креативні досягнення особливо важкі і складні, вимагають не тільки величезної напруги сил, а й подолання багатьох перешкод, цей вид гордості особливо багатий емоційними фарбами та мотиваційною силою.

Ще одне розрізнення видів гордості запропоновано Йоном Катценбахом. Автор звертає увагу на два види гордості, які він називає: *егоцентрична гордість* і *творча гордість*. Характеризуючи їх, автор зазначає: «егоцентрична гордість тішиться виключно фінансовими міркуваннями: чим більше грошей можна заробити, накопичити і продемонструвати, тим краще.

Носії егоцентричної гордості зосереджені на тому, що принесе їм більше всього грошей» [4: с. 28].

Творчою гордістю Й. Катценбах називає внутрішню гордість людини, джерелом якої є внутрішні властивості особистості. Автор пише: «Творча гордість живить внутрішні почуття принципової самоповаги, причетності до групи шанованих людей, задоволення від особистого розвитку» [4, с. 37].

Егоцентрична гордість, яка спирається на гроші, пов'язана з прямими життєвими потребами людей, що й зумовлює її силу і живучість: гроші потрібні людям для придбання продуктів харчування, одягу, даху над головою. Але коли це виходить за межі життєвих потреб, коли, відриваючись від потреб, накопичення грошей (багатства) стає засобом підняти важливість своєї персони, – відкривається негативна сторона егоцентричної гордості.

Більш того, самі грошові мотиви мають свої обмеження. Скажімо, широко відомо, що коли компанія не може платити своїм співробітникам більше або навіть стільки ж, скільки платять конкуренти, то багато хто йде до інших роботодавців. Якщо тут у них немає інших, моральних цінностей і уподобань, то гроші їх більше не тримають. Це робить гроші (і, до речі, егоцентричну гордість) обмеженим і нестійким стимулом, що володіє негативними сторонами.



Набагато більшу силу і стійкість виявляє *інша гордість*, оскільки її основа – сама робота, інтерес до неї, її можливості, якість, професійний розвиток, результати, взаємодії з колегами. Соціологічні дослідження показали, що співробітники Microsoft особливо цінують та пишуться наступним:

- ✓ створюваної ними нової продукції світового класу;
- ✓ талантами, з якими вони працюють і спілкуються.

Якість праці – елемент будь-якої справи, але він особливо важливий у інноваційній економіці.

Досягнення високої якості (найвищого для свого підприємства, для галузі, для макроекономіки або взагалі нового, неперевершеного) служить сильним джерелом для внутрішньої гордості. Притому цей мотив доступний багатьом. А в наших умовах формування інноваційної економіки він неоцінено важливий для її успіху [6].

Джерелом внутрішньої гордості може бути (і насправді часто є) також характер роботи. Особливо – змістовної, творчої. Так, як розповідалося в журналі Business Week, керівництво відомої компанії Sony створило з творчих інженерів групу, яку назвали «командою мрії». Ця команда розмірялася створити унікальний продукт – нову інженерну робочу станцію замість дорученого їй офісного комп'ютера. Мрія викликала неймовірний ентузіазм, стала найсильнішою мотивацією, що затьмарила все інше. Результатом було те, що «інженерна робоча станція» була готова менш ніж за два роки і стала одним з найбільш успішних продуктів комп'ютерної галузі Японії.

Проте в нашій реальності, на жаль, емоційна мотивація використовується невиправдано рідко, а деколи кострубато, невміло. Знаходити людей, які відчувають гордість як мотив своїх зусиль і успіхів, виділяти їх, винагороджувати, підносити, підтримувати, робити прикладом для наслідування – найважливіші завдання менеджменту на будь-якому підприємстві, та й на вищому рівні управління, бо цей мотив володіє просто казковою силою і втрачати його неприпустимо.

Важливо підкреслити, що використання творчої сили гордості особливо результативне у складних ситуаціях і важких періодах розвитку, адже емоційна енергія людей, народжена почуттям гордості, пов'язана з подоланням труднощів, має величезну силу.

Найбільш відомі великі світові компанії шляхом «набивання шишок» освоювали методи такої мотивації. Так, General Motors Corporation, що є лідером у своїй галузі понад сімдесят п'ять років, знайшла чимало цікавих підходів і методів, що створюють мотив гордості. Величезна компанія з 355 000 працівників та глобальною розгалуженістю своєї мережі додала особливе значення мотивам емоційної прихильності своїх співробітників.

Менеджери не упускали можливості показати і підкреслити будь-який успіх, виділити людей, що створили його, увагою, визнанням і винагородою. Притому менеджери навчилися не чекати остаточного



грандіозного успіху, а знаходити і відзначати його по ходу роботи. Такий підхід названий «святкуванням підйому по сходах».

Автори іншої роботи [7: з. 188-191] доводять, що визнання – найважливіший емоційний мотив, і воно повинно розглядатися не як випадковість, а як сильний каталізатор зацікавленості та успіхів. І це, підкреслимо, особливо важливо в інноваційній економіці, що має у своїй основі багато ризиків і невизначеності.

ВИСНОВКИ

У сучасній економіці важливо бачити витоки, вміти використовувати мотиваційну силу моралі і емоцій, зокрема, гордості своєю справою, підприємством і його досягненнями, успіхами своєї країни, що означає сильне поповнення арсеналу мотиваційно-стимулюючої системи. І його не можна упускати. Особливо в економіці нашої країни, де можливості економічного, грошового стимулювання поки ще не такі великі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Фромм Э. Психоанализ и религия. Искусство любить. Иметь или быть. Пер с англ. – М., 2005.
2. Виноградов В. А. Новая экономика. – М., 2005.
3. Майклз Э., Хэндфилд Х., Экселрод Э. Война за таланты. Пер с англ. – М., 2005.
4. Катценбах Й. Почему гордость важнее денег. Пер. с англ. – М., 2007.
5. Лутохина Э. А. Креативная трудология (начала инноватики). – Мн., 2008.
6. Лутохина Э. А. Типология труда в Новой экономике: конец труда или его начало. – Мн., 2010.
7. Гостик Э., Элтон Ч. Принцип морковки. Пер. с англ. – М., 2008.

УДК 331.5

Ткаченко С. Л.¹

ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО И ВАЛЮТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ЕВРОПЕ

В статье рассматривается процесс разработки механизма управления наднациональным Европейским центральным банком и осуществляется поиск консенсуса между моделями управления центральным эмиссионным институтом на уровне межгосударственного объединения интеграционного типа. Для изучения современной управленческой модели банковской системы в зоне евро автором использована концепция «эпистемологического общества» и ключевые подходы международной политической экономики.

Ключевые слова: долларизация, валютная интеграция, МВФ, золотодевизный стандарт, золотой стандарт, система плавающих валютных курсов, Панамериканский союз, евразийский платежный союз, валютная и экономическая безопасность.

(продолжение статьи, начало в № 1(10) 2011 г.)

¹ Рецензент: д. е. н., профессор Н. М. Межевич



Уроки работы эпистемологического сообщества при создании ЭВС. Анализ работы Комитета Делора позволяет нам прийти к выводу о том, что не любая группа экспертов-теоретиков или менеджеров-практиков может составить эпистемологическое сообщество. И все же такое определение справедливо в отношении Комитета Делора, поскольку он отвечал четырем критериям «эпистемологического сообщества», предложенным в работах П. Хааса.

Во-первых, члены Комитета действительно разделяли нормативные убеждения, на которых основывалось ценностно-ориентированное познание социального взаимодействия членов сообщества. Так, они были твердо убеждены, что углубление экономической и валютной интеграции в Европе будет выгодно для ЕЭС при условии, что будущее развитие станет твердо базироваться на определенных, признаваемых экспертами принципах.

Во-вторых, они обладали взаимно признаваемыми убеждениями, которые возникли на основе анализа изучаемого явления и способствовали пониманию сути рассматриваемых проблем. Эти убеждения затем выступали в качестве базы для выявления связей между возможными политическими действиями и желательными результатами. Убеждения экспертов базировались на опыте функционирования ЕВС и руководства валютно-финансовой политикой в целом. Исходя из этого, они признавали, что: 1) инфляция причиняла значительный вред устойчивому экономическому росту; 2) для нормального функционирования «внутреннего рынка» требовалась стабильность валютных курсов; 3) фактическое доминирование в западноевропейских финансах германской марки и Бундесбанка политически небыстречно и должно быть заменено более справедливой системой и т. д. Хотя целью работы Комитета была разработка проекта нового общеевропейского института, управляющего финансами крупнейшего на планете интеграционного блока, все же делегирование управления всей экономикой Западной Европы наднациональному органу представлялось нежелательным. Скорее, национальные правительства предпочитали сохранить за собой полную ответственность за макроэкономическое регулирование на национальном уровне, а также полный контроль своих налоговых систем, отказываясь только от национальных денежных единиц.

В-третьих, приверженность убеждениям в ценности получаемого знания подтверждалась на протяжении всей работы Комитета. Эксперты демонстрировали единые подходы к выработке рекомендаций, оценке полученных результатов и накопленным новым знаниям. Так, выводы о необходимости поддержания низкого уровня инфляции и независимом статусе центрального банка были новаторскими для своего времени, и члены комитета открыто демонстрировал готовность поддержать их.



В-четвертых, единое отношение к целям вырабатываемой политики было продемонстрировано уже самим фактом того, что они согласились войти в комитет, и признали мандат, выданный им Европейским советом. Комитет Делора состоял из авторитетных представителей академических институтов, центральных банковских институтов и государственных финансов, чей опыт был широко признан в Европе и мире. Они не только пользовались авторитетом, но и обладали «умением работать в команде», решая проблемы и тесно взаимодействуя в рамках различных форумов.

Как отмечает П. Хаас, эпистемологическое сообщество может конвертировать свой потенциал в реальное влияние посредством последовательного движения по четырем стадиям политического процесса [18]. На первом этапе происходит формулирование новых подходов к решению проблемы, которая прежде не ставилась или же решалась каким-то иным, не приемлемым более образом («инновационный этап» согласно терминологии П. Хааса). Действительно, Комитет Делора выработал несколько названных выше решений, являвшихся новаторскими для валютно-финансовой сферы европейской интеграции. Вторая стадия, известная как «диффузия политики», имела место на ежемесячных заседаниях Комитета. Транснациональная природа деятельности международных финансовых институтов благоприятствовала выполнению этой функции, однако и сама цель (создание единой валюты и общего центрального банка) предполагала интенсивный обмен мнениями на международном уровне. Третья стадия процесса, «выбор политики», безусловно, самая субъективная и политизированная, имела место как на этапе отбора членов Комитета, так и на завершающей стадии их совместной работы, при выработке окончательных рекомендаций лидерам стран ЕЭС. В данном случае решение Европейского совета было поистине «Соломоновым». С одной стороны, члены Комитета Делора были призваны разработать устав и другие документы для независимого ЕЦБ, что они охотно и сделали. Но, с другой стороны, их решения не были окончательными. Оставив за собой последнее слово, главы государств и правительств подстраховались на тот случай, если решение руководителей центральных банков, лишенных инструкций своих правительств, оказалось бы неприемлемым. То есть выбор политики был комплексным по своей архитектуре, но в рассматриваемом нами случае практически бесконфликтным. Наконец, существовала и четвертая стадия, в ходе которой члены эпистемологического сообщества своей деятельностью уже после завершения работы поддерживали установившийся по итогам их работы новый международный статус-кво и развивали многостороннее сотрудничество. Эта практика была отныне ориентирована на то, чтобы с использованием оптимальных средств устранять или смягчать остроту проблем, для решения которых она была выработана [28,



с. 292-3]. Внутри Комитета Делора сформировался консенсус относительно рекомендованных инструментов введения в оборот единой европейской валюты и ЕЦБ, поэтому выполнение данной функции не было связано с большими трудностями.

Хотя Европейский Совет просил членов Комитета Делора разработать детальный график построения ЭВС, сделать это было сложно. К. О. Пель, славившийся своей прямолинейностью и трудным характером, выступил против того, чтобы в течение переходного периода полномочия в валютно-финансовой области хотя бы какое-то время были разделены между ЕСЦБ и национальными институтами. В окончательном варианте Доклада достаточно четко были охарактеризованы лишь первые два этапа, причем дата начала второго этапа не называлась. В качестве начала отсчета первого этапа было названо 1 июля 1990 г, когда вводилась в действие Директива о либерализации движения капиталов. Т. е. первый этап, по сути, должен был быть продолжением деятельности ЕВС. А на втором планировалось создание ЕСЦБ для контроля мероприятий по переходу к единой валюте, причем изменения утвержденного плана допускались экспертами лишь в исключительных случаях.

Комитет Ж. Делора одной из главных целей своей работы назвал детализацию концепции ЭВС. Эксперты комитета констатировали, что данная концепция означает, по существу, сочетание трех отдельных компонентов: единого рынка; налоговой и бюджетной дисциплины; валютного союза, достигаемого путем централизации управления валютно-финансовой сферой.

Первый компонент, «единый рынок», был охарактеризован в Римском договоре 1957 г. и детализирован в Едином европейском акте 1986 г. с учетом новой ситуации в мировой экономике. Более того, ЕЭС к концу 1980-х гг. уже вышло на завершающий этап его создания.

Включение второго компонента, налоговой и бюджетной дисциплины в рамках государств ЕЭС, представлялось в конце 1980-х гг., равно как и в настоящее время, наиболее трудной сферой сотрудничества отдельных государств, а также коммунитарных институтов. С самого начала своей работы Комитет Делора достиг консенсуса относительно того, что для гарантирования стабильности валютного союза и его новой денежной единицы требуется достижение определенного уровня налоговой дисциплины. Решение включить положение о налоговой дисциплине в проект создания ЭВС возникло ввиду как экономических, так и политических причин, однако не было подтверждено эмпирическими данными или заключениями авторитетных экспертов в области налогообложения. У экономистов не было однозначного убеждения в том, что валютный союз может существовать без предварительного создания некоего «налогового союза», или же тщательного соблюдения на национальном уровне единой бюджетной дисциплины, как это имеет



место в федеративных государствах. Строгое выполнение отдельными регионами бюджетной дисциплины не всегда имеет место на практике, в том числе и в современной России. Но в любой федерации органы власти наделены четко сформулированными и закрепленными в законодательстве полномочиями в бюджетной и финансовой сферах. В эффективном с точки зрения менеджмента государстве недостаточно просто говорить о налоговой дисциплине. Эта дисциплина, а также взаимная ответственность институтов различных уровней власти (федерального, регионального, муниципального), и составляют сущность управления государственными финансами. Поэтому в процессе построения валютного союза руководители институтов ЕЭС и стран-членов по политическим соображениям были вынуждены представлять общественному мнению весь процесс построения ЭВС как прочно базирующийся на согласованной и непротиворечивой бюджетной политике отдельных стран-членов.

Можно не разделять точку зрения о том, что налоговая дисциплина является неотъемлемым условием создания валютного союза. Но у большинства экспертов как в Комитете Делора, так и в научных кругах, преобладало мнение о желательности закрепления в Маастрихтском договоре положения о соблюдении бюджетной дисциплины и желательности координации налоговой политики. При этом важно отметить, что когда в дискуссиях относительно ЭВС упоминалась проблема дисциплины в налоговой и бюджетной сферах, то, как правило, подразумевались национальные бюджеты, а не бюджет ЕС. Последний утверждается по особой схеме, и он всегда жестко ограничен источниками поступления в него доходов [2, с. 189-197]. Законодательство ЕС запрещает сводить его с дефицитом, а если это все же в силу объективных причин происходит, то в течение следующего финансового года нарушенное равновесие бюджета должно быть восстановлено. Наконец, величина этого бюджета пока слишком мизерна, чтобы каким-либо образом влиять на экономику Евросоюза в целом.

В национальных государствах ответственность за утверждение и исполнение бюджетов несут парламенты и правительства. Комитет экспертов Ж. Делора при обсуждении вопроса о бюджетной дисциплине тщательно обходил проблему сокращения полномочий суверенных государств и передаче их Брюсселю. На тот момент, как и в настоящее время, это было невозможно осуществить без долговременного ущерба всему интеграционному процессу. И все же подготовленный в ЕС механизм по своей эффективности мало чем уступал такому прямому изъятию полномочий (при условии, что суверенные государства реализовывали на практике то, с чем они соглашались в рамках обязательств внутри ЕС). ЕЭС устанавливал своеобразные бюджетные «правила игры», нашедшие отражение в некоторых из так называемых «Маастрихтских критериев» (дефицит



бюджета не свыше 3% ВВП, величина государственного долга – не свыше 60% ВВП), а также разработал механизм контроля за соблюдением этих критериев странами-членами. При этом, уже в течение второго этапа создания ЭВС, эксперты стали отмечать, что список критериев должен быть дополнен еще, как минимум, одним: максимальным показателем уровня безработицы. Как отмечал в 1996 г. германский исследователь Р. Дорнбуш (Rudi Dornbusch), наряду с другими условиями, «ЭВС должен содержать показатель максимальной безработицы. Страны с показателем, например, более 6% структурной безработицы, не должны иметь право быть членами ЭВС» [11, с. 120]. По мнению исследователя, условием вступления в ЭВС для государств с высокими показателями безработицы должно быть осуществление ими структурных реформ и пересмотр мер макроэкономической политики, в том числе снижение государственного вмешательства в экономику, сокращение излишне затратных социальных программ и т. д. Реализация этих мер должна была снизить показатель безработицы до уровня, при котором не было бы угроз для функционирования ЕЦБ.

Третий компонент ЭВС, «валютный союз», определяется эпистемологическим сообществом следующим образом: «Союз, где жестко зафиксированы курсы обмена валют и/или в оборот введена единая валюта» [7]. На наш взгляд, следует крайне осторожно относиться к таким упрощенным определениям. Мы считаем, что валютный союз не должен определяться подобным образом, поскольку и фиксирование валютных курсов, и введение единой валюты – это вторичные проявления иного, более масштабного по своей сути трансформационного процесса. Ведь и Бреттон-вудская система, и в определенной степени ЕВС представляли собой механизмы фиксации валютных курсов и обеспечения их неизменности в течение долгого времени. Согласившись с тем, что валютный союз не может существовать без единой валюты, а на начальных этапах и без жестко фиксированных валютных курсов нескольких денежных единиц, все же считаем необходимым отметить, что главный элемент в успехе такого союза – институциональный, а не финансово-экономический. И он воплощен в том, что ответственность за принятие решений в валютно-финансовой области переходит от множества институтов и органов власти в отдельных государствах к единому наднациональному институту. Иначе говоря, создание валютного союза означает, что на место множества институтов, где принимаются решения, приходит один такой институт. Если право принятия решений и контроля за их выполнением передается ему, то уже не имеет принципиального значения, управляет ли такой институт единой валютой или пока (на переходный период) остаются в обращении множество валют. Теоретически можно допустить, что данный институт даже может сам устанавливать курсы обмена между



управляемыми им валютами, хотя это стало бы экстремальным случаем, и на практике с ним сталкиваться крайне нежелательно из-за негативной реакции со стороны бизнеса. Да и положение о том, что в рамках территории одного государства (или валютного союза) может обращаться только одна валюта может быть, с нашей точки зрения, подвергнуто сомнению на основании примеров из истории. До 1917 г. в России находились одновременно в обращении медные, серебряные и золотые монеты, а также билеты Государственного банка. И законодательство Российской империи жестко фиксировало максимальную величину одного платежа, которую можно было сделать монетами одного типа – только медными или только серебряными. После начала Первой мировой войны возникла даже ситуация, при которой государство скупало у населения золото не по фиксированному соотношению, как это было предусмотрено в рамках золотого стандарта, а с существенной премией. Сделать это было несложно, поскольку все ключевые решения принимались органами исполнительной власти России: правительством страны и подчиненным ему Государственным банком.

Что касается разделения в полномочиях между национальными и надгосударственными структурами при создании валютного союза, то здесь также можно констатировать отсутствие принципиальных расхождений у экспертов Комитета Делора. Они считали, что в валютном союзе отношения в денежной сфере должны выстраиваться в рамках централизованной системы управления, и никаких «договорных отношений» между элементами цельной системы существовать не должно. Страны-члены могут печатать банкноты или чеканить монеты на собственных монетных дворах, они могут даже наносить на единые денежные знаки свои национальные символы, но общие объемы этой эмиссии должны определяться в едином центре, а не в каждой стране отдельно. И таким местом должен стать общий для всех стран валютного союза центральный банк. Как только возникнет второй центр, также претендующий на свою роль в принятии решений, валютный союз немедленно вступит в полосу кризиса и неизбежного краха.

Валютная система фиксированных, но изменяемых валютных курсов (Бреттон-вудская система) существовала задолго до того, как Комитет Делора принялся за решение проблемы создания валютного союза. И хотя в Римском договоре о валютном союзе не было упомянуто вовсе, однако учредивший ЕЭС документ опирался на четкое видение структуры и принципов работы экономики Западной Европы. При этом валютной дисциплине и сотрудничеству между государствами по ее обеспечению там уделено достаточно внимания. Поэтому тезис о валютной стабильности и ЭВС как институте, ее воплощающем на практике, впервые возник в Западной Европе в конце 1960-х гг., когда Бреттон-вудская система вступила в полосу кризиса.



Помимо уже имевшегося согласия относительно возможности регулирования валютных курсов на межгосударственном уровне и консенсуса относительно того, что интегрированная экономическая система нуждается в валютной стабильности объединенных ею частей, работе Комитета Ж. Делора благоприятствовало целое сочетание факторов, проявившихся в 1988–1992 гг. в рамках ЕС:

1. Признание объективного характера «несовместимой четверки» целей либеральной экономической политики и потребность выйти за рамки «либерального догмата»;
2. Необходимость поиска баланса между главными целями экономической политики;
3. Желание передать наднациональному институту право принятия валютно-финансовых решений, прежде de facto принадлежавшее западногерманскому Бундесбанку;
4. Сочетание экономического роста и политической стабильности на европейском континенте и в ряде ключевых для процесса валютной интеграции стран ЕС.

«Несовместимая четверка» – это ставшее популярным в политических и академических кругах утверждение, что фиксированные валютные курсы, свободная торговля, свобода движения капиталов и независимость национальных государств в валютно-финансовой области взаимно несовместимы. Действительно, развитие международных экономических и валютно-финансовых отношений за последние десятилетия представляет собой пример интенсивных поисков путей нейтрализации негативных последствий несовместимости этих факторов на международной арене. В современной глобальной экономике до наступления кризиса осенью 2008 г. была обеспечена практически полная свобода трансграничного перемещения капиталов, предпринималось немало попыток сохранить и гарантировать свободную торговлю путем заключения соглашений в области фиксирования или регулирования валютных курсов. Но такие соглашения никогда не соблюдались в течение продолжительного периода времени. Полная независимость государств в проведении политики, исходящей из приоритета национальных интересов, побуждала их пытаться извлечь из многосторонних соглашений одностороннюю выгоду. Это особенно наглядно проявилось в Европе в конце 1980-х гг. при создании внутреннего рынка. Гарантия его стабильного функционирования возникла лишь после согласия стран ЕЭС с тем, что ЕВС должна развиваться в направлении полной фиксации валютных курсов. Поэтому создание валютного союза в ЕС экспертами эпистемологического сообщества воспринималось как решительная и удачная попытка разорвать «несовместимую четверку», сделав возможным одновременное сочетание свободной торговли и либерализации движения капиталов. Постепенно эта идея получила широкое распространение и стала частью убеждений, которых придерживалось деловое сообщество в Европе и



далеко за ее пределами.

В чем был интерес правительств, обратившихся к эпистемологическому сообществу банкиров и экспертов с предложением разработать проект построения ЭВС? Думается, что не все руководители органов исполнительной власти в момент принятия решения о создании Комитета Делора могли четко сформулировать конечную цель, побудившую их поддержать проект. Так, правительство Великобритании во главе с М. Тэтчер как в 1988 г., так и позднее выступало против единой валюты и ЭВС. Однако оно приняло решение направить своего представителя в состав Комитета Делора с единственной целью: не остаться в стороне от разработки общеевропейского валютного проекта. Фактически, для Лондона участие в Комитете Делора было сугубо теоретическим «упражнением». Активная работа главы Банка Англии в Комитете Делора объяснялась опасениями Великобритании, что отказ от участия приведет к созданию внутри ЕС тесного блока ФРГ, Франции и стран Бенилюкса. А это лишало Лондон слова в определении будущего ЕЭС, а также могло со временем превратить в государство «второго сорта» в неформальной иерархии Сообщества.

Активная поддержка членами эпистемологического сообщества идеи независимости нового общеевропейского центрального банка и приоритета консервативной валютно-финансовой политики помогла правительствам убедить национальные элиты в выгоды такой политики. Фактически, речь шла о копировании в масштабах всего ЕЭС модели центрального банка ФРГ, что было политически крайне чувствительным вопросом для оберегавших свой суверенитет европейцев. Без отсылки к мнению «ведущих европейских экспертов» в преимуществах этой модели убедить представителей политической и деловой элиты было непросто, особенно в столь сжатые сроки – менее чем за год работы экспертов. В момент создания сообщества осенью 1988 г. подчинение центральных банков стран ЕС решениям своих правительств была типичным явлением. А уже через три года, во время ратификации Маастрихтского договора, фактически все центральные банки ЕС получили новые уставы, даровавшие им независимый статус по отношению к институтам исполнительной и законодательной власти. Эта подлинная революция могла быть инициирована различными институтами, но именно модель международного сообщества экспертов оказалась наиболее приемлемой, чтобы донести до правительств и общественности идею отказа от валютного суверенитета в пользу общеевропейского института.

ВЫВОДЫ

Взаимоотношения политиков, экспертов-теоретиков и менеджеров-практиков характеризуются сложной архитектурой и динамикой. Рассмотренный нами пример деятельности Комитета Делора представляется нам достаточно типичным для комплексного анализа этих отношений в рамках концепции эпистемологического сообщества. Данная



структура не была наделена какими-либо властными полномочиями, но ее долгосрочное влияние на общеевропейскую политику было очевидным и многомерным. На международном уровне проводились переговоры, в которых сближались позиции национальных государств для выработки единой политики. На национальном же уровне имела место легитимизация разработанной политики, формирование консенсуса в поддержку новых идей и планов. Предложения экспертов Комитета Делора были инкорпорированы в согласованный и подписанный текст Маастрихтского договора лишь с минимальными изменениями [5, 16]. В этом и состоял успех рассмотренного нами эпистемологического сообщества. Опыт его работы в рамках Комитета Делора оказался исключительно успешным, что соответствующим образом повлияло на создание ЭВС. Его изучение позволяет нам лучше понять природу взаимоотношений экспертов-теоретиков и менеджеров в государственном управлении социально-экономической сферой. Лишь с недавних пор исследователи обратились к этому уникальному инструменту разрешения сложных политико-экономических проблем, имеющих транснациональную природу, и эта деятельность должна быть продолжена в будущем.

Полученные результаты не были должным образом оценены в тот период, поэтому во многом успех эпистемологического сообщества при разработке архитектуры ЭВС оказался неполным. В дальнейшем даже сам ЕС редко обращался к созданию аналогичных структур. А когда он все же делал это, как в случае с разработкой отвергнутого в 2005 году населением Франции и Нидерландов Конституционного акта, то игнорировались важнейшие правила функционирования эпистемологического сообщества, обозначенные в данной статье.

Нам представляется, что опыт деятельности эпистемологического сообщества может быть востребован при разработке проектов интеграции на постсоветском пространстве, а главное – при обсуждении проектов будущего договора между Европейским Союзом и Российской Федерацией. Включение в единый транснациональный коллектив политиков и экспертов, имеющих прямой доступ к принимающим решения государственным деятелям, является, по нашему мнению, наиболее эффективным способом сближения позиций Москвы и Брюсселя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сиджански Д. Федералистское будущее Европы: от Европейского сообщества до Европейского Союза. – М., 1998.
2. Ткаченко С. Л. Полномочия Европейского парламента в бюджетной сфере. // Вестник Межпарламентской Ассамблеи. – 1995. – №2. – С. 189-197.
3. Adler, E. and Haas, P. M. (1992) 'Conclusion: epistemic communities, world order, and the creation of a reflective research program', International Organization. – Vol. 46, No. 1. – P. 367-90.
4. Andrews, David M. "Capital Mobility and State Autonomy: Towards a Structural Theory of International Monetary Relations // International Studies Quarterly 38, 1994. – P. 196.
5. Artis, M. J. (1992) 'The Maastricht road to monetary union'. Journal of Common Market Studies, Vol. 30. – P. 299-309.
6. Colchester, Nicholas, and David Buchan. 1990. Europower. The essential guide to Europe's economic transformation in 1992. – London : The Economist Books. – P. 175.
7. Committee for the Study of Economic and Monetary Union (1989) Report on Economic and Monetary Union, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- 8.



Conclusions of the European Council in Hanover, 27-28 June, 1988. 9. Delors Report (1989) Report on Economic and Monetary Union in the European Community. (Committee for the Study of Economic and Monetary Union). – Luxembourg : Office for Official Publications of the E.C. – P. 3. 10. Deutsch K. Political community at the international level: problems of definition and measurement. – Princeton, New Jersey : Princeton University, 1953. 11. Dornbusch, Rudi. Euro Fantasies. Common currency as panacea. In: Foreign Affairs, September/October 1996. – Vol. 75, No. 3. – P. 120. 12. Driver, Rebecca L. and Simon Wren-Lewis. European monetary union and asymmetric shocks in a new Keynesian model. In: Oxford Economic Papers, Vol. 51, Number 4, October 1999. – P. 665. 13. Duisenberg, W. F. (1989) 'The ECU as parallel currency' in Delors Report. – P. 185-89. 14. Dyson, Kenneth (1994): Elusive Union: The Process of Economic and Monetary Union in Europe. – London : Longman. – P. 129-30. 15. Foucault, M. (1973) The Order of Things. – New York : Vintage Books. 16. Gros, D., and N. Thygesen. 1998. European Monetary Integration. London: Longman. 17. Haas E. The uniting of Europe. Political, Social and Economic forces: 1950-1957. – London : Faber & Faber Ltd, 1958. 18. Haas, P. (1992) 'Introduction: epistemic communities and international policy co-ordination', International Organization. – Vol. 46, No. 1. – P. 1-35. 19. Haas, P.M. (ed.) (1997) Knowledge, Power and International Policy Coordination. – Columbia : University of Southern Carolina Press. 20. Hayes, F., and Wallace, H. (1995) 'Executive Power in the European Union: the functions and limits of the Council of Ministers', Journal of European Public Policy. – Vol. 2, No. 4. – P. 559-82. 21. Joerges, C., and Neyer J. (1997) 'From intergovernmental bargaining to deliberative political processes: The Constitutionalization of comitology', European Law Journal, Vol. 3, No. 3, P. 273-99. 22. Larosiere, J. de. (1989) 'First stages towards the creation of a European Reserve Bank. The creations of a European Reserve Fund' in: Delors Report. – P. 177-184. 23. Marcussen, Martin. 1999. The Dynamics of EMU Ideas. Cooperation and Conflict. – Vol. 34 (4). – P. 384. 24. Radaelli, C.M. (1995) 'The role of knowledge in the policy process', Journal of European Public Policy. – Vol. 2, No. 2. – P. 159-83. 25. Ruggie, J. G. (1975) 'International responses to technology', International Organization. – Vol. 29. – P. 557-84. 26. Ungerer, H. (1997) A Concise History of European Monetary Integration. From EPU to EMU. Westport, Connecticut / London, Quorum. – P. 200. 27. Verdun, A. (1996) "Asymmetrical" Economic and Monetary Union in the EU: Perceptions of Monetary Authorities and Social Partners', Journal of European Integration. – Vol. 20, No. 1. – Pp. 59-81. 28. Verdun, Amy (1998). The Role of the Delors Committee in the Creation of EMU: An Epistemic Community? – European University Institute, Working Papers RSC, No. 98/44. 29. Van Assche, Tobias. 2005. The Impact of Entrepreneurial Leadership on EU High Politics: A Case Study of Jacques Delors and the Creation of EMU. Leadership. – Vol. 1, No. 3. – P. 292-3. 30. Vos, E. (1997) 'The rise of committees', European Law Journal. Vol. 3, No. 3, P. 210-29. 31. Wright, K. (1997) 'Knowledge and expertise in European conventional arms control negotiations: an epistemic community? – The European Policy Process Occasional Papers, No. 41. 32. Werner Report. Report to the Council and to the Commission on the realization by stages of Economic and Monetary Union in the Community. – Supplement to the Bulletin 11 (1970) of the European Communities. Luxembourg, 8 October 1970. – P. 9.

УДК 335.105

Roman Kisiel¹

POSITION OF POLISH ECONOMY IN THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS RANKINGS

INTRODUCTION AND GOAL OF THE PAPER

During the past twenty years, when the debate of the subject of international competitiveness increased in intensity, reports of international

¹ Рецензент: д.е.н., профессор А.С. Селищев



institutions that try approaching the issue in a synthetic way started emerging. They form, undoubtedly, a useful source of information for both the scientists and the entrepreneurs and even to governments of countries because they contain not only specifications for individual factors determining competitiveness but also rankings in which individual countries are ranked at specific positions. On that base it can be concluded which areas in the economy of a given country should be devoted more attention to close the gap from the leaders of the ranking effectively, i.e. where to look for the potential examples that prove helpful in creating own competitive advantage (Gorynia, Łązniewska 2009, Lizińska, Kisiel 2011).

Competitiveness of the economy means, on one hand, the ability to adjust socio-economic targets and operational mechanisms not only to the internal conditions but also to the conditions imposed by the international environment while on the other competitiveness is the ability to undertake efficient actions that make use of changes taking place in the global economy in a creative way and allow influencing the conditions of competition in a way assuring increasing the benefits from participation in the international division of work (Przybyciński 2005).

The nature of economic competition understood as a process has been interpreted for centuries as the state of competition between different entities aimed at obtaining economic benefits (Misala 2009). The subject literature divides the competition levels into three major groups – levels of aggregation (e.g. Balcerzak, Rogalska 2008, Dołęgowski 2002): micro level, mezzo level and macro level (sometimes also the fourth aggregation level is also identifies as mega level that covers large scale associations of countries such as, e.g. the European Union). During the present times, however, competitiveness at the macro level gained on importance and as a consequence the extensive focus on surveying it has lead to development of “notional chaos”. Diversified approaches to the here considered issue of competitiveness exist. Competitiveness can be divided according to the scope of survey and the purpose of the survey, the possible approach to as well as various aspects of functioning of the entire economic systems.

We can talk about competitiveness of a given country when under conditions of global competition it is able to generate stable and at the same time higher than average rate of the gross domestic product growth and also increase labour productivity and improve living standards of its citizens continually.

The main goal of the article is to present the position of Polish economy in the international arena, including the major factors determining the status of that phenomenon and influencing changes of that status evaluated from the perspective of competitiveness. Also the selected methods of the national economies' competitiveness measurement as well as the results of some rankings evaluated from the perspective of studies on the international competitiveness. There are relatively many rankings and



analyses of that phenomenon and although they represent interesting and important material for research their usefulness in the processes of, e.g. formulating the economic policy, could be doubtful. The authors focused on the rankings that are most frequently referenced and considering the factors of both *stricte* economic nature as well as those loosely related to the economic domain such as the widely understood institutional environment.

To achieve the intended goal the data made available by the International Institute for Management Development, World Economic Forum, *Heritage Foundation*, United Nations Organisation and the European Commission was used. Those institutions draft yearly rankings of economies from the most attractive and as a consequence the most competitive down to the least competitive ones.

Level of competitiveness of the Polish economy according to the ranking by the *International Institute for Management Development*

The position of Poland against the background of other countries considered in the international rankings is highly diversified. This is caused mainly by the character of criteria applied as well as the fact that the rankings cover different numbers of countries and apply different methodologies.

The *World Competitiveness Yearbook* – the report created by the–*International Institute for Management Development* (IMD) in Lausanne is a very important and relatively commonly applied measure. The competitiveness level of each country is evaluated on the base of over 300 criteria systematised into 4 major groups: economic performance (macroeconomic results), government efficiency, business efficiency and infrastructure. In 2008, that ranking covered 55 countries including 24 out of 27 EU countries (excluding Latvia, Cyprus and Malta) and 30 out of 31 countries belonging to the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (excluding Iceland). In 2008, Poland ranked 44 in the general ranking, which represented a move upwards by 8 positions as compared to the 2007 ranking. Compared to the highest ranked country in the hierarchy of overall competitiveness, the United States that scored 100 percent points, Poland scored 47,986 points.

Low scores for individual partial factors result in low synthetic position of the entire economy. IMD classified, among others the: economic legislation (rank 60), labour productivity (rank 60), employment (rank 58), infrastructure (rank 58), social values (rank 57; it is worth mentioning here that alcoholism and drugs are still considered important social problems, larger than in the other EU countries), condition of the domestic economy (rank 56) as well as technical infrastructure (rank 56) as important destimulants of Polish competitiveness development. In the category of macroeconomic results that presented favourably the inflow of direct foreign investments where Poland ranked 15, which is a relatively high position, as well as prices (rank 32) and international trade (rank 33) were presented as positive results.



Growth Competitiveness Index according to the World Economic Forum

The indicator generated on the base of the surveys conducted by the *World Economic Forum* (WEF) is highly complex but at the same time it represents a highly important and commonly applied methodology for evaluation of the competitive position of the country. In difference from the from the IMD indicator, it has been differentiated internally into the current, resultant competitiveness based on the *ex post* surveys and the competitive ability that the GCR authors call the growth competitiveness. From the very beginning of its formulation, i.e. 1979, the WEF report covered 80 countries, then in 2003 was expanded to 101 countries and as of 2006 it has covered 125 domestic economies. As of 2006, the methodology of index construction also changed as it takes into account both the increased number of countries subjected to the survey and a highly diversified level of development of the individual countries and multitude of factors determining their growth in the international scale. Currently the index encompasses 12 major categories such as: institutions, infrastructure, macroeconomic stability, health and elementary education, higher and permanent education, goods market effectiveness, labour market effectiveness, technological readiness, market size, business complexity and innovation. In 2009, Poland ranked 46th among 133 surveyed countries and was surrounded by countries such as Barbados, India and Azerbejdjan and at the same time ahead of, e.g. Italy. Although as of 2004 the ranking of Poland has improved significantly, it is still below the aspirations resulting from the civilisation and economic level achieved. For various reasons Poland remains behind many countries that are more efficient and faster in improving the enterprise operational conditions, reforming political institutions and improving the macroeconomic environment.

According to the WEF survey, Poland was included in the group of countries that are between the growth stage 2 and 3, i.e. intermediate between effectiveness driven economy and innovation driven economy, which reflects the progress achieved by Poland as of 2007 when it was still included among stage 2 countries (driven by effectiveness).

Economic freedom evaluation according to the Index of Economic Freedom

As of 1995, the *Heritage Foundation* has developed the *Index of Economic Freedom*. It covers evaluation of economic freedom and quality of institutions, analyses factors with the largest influence on freedom and welfare. The index contains a set of diversified institutional factors influencing economic freedom composed in a way allowing comparison of economies that are so different as, e.g. Ireland and North Korea. The economic freedom according to the HF means absence of forces and excessive (extending beyond the level necessary to support it) limitation of production activity as well as consumption of goods and services. The HF



aims at defining the limits of state intervention in the market mechanism and answering the question of whether it can intervene in the market for a purpose other than protection of individuals and property. 50 independent variables grouped according to 10 categories are used for economic freedom measurement in the individual countries and relative evaluation of it. Each category is equally important. That approach allows evaluating the influence of freedom and institutional environment quality on the activities of the private sector in a given country.

Out of 157 countries classified by the HF in 2008 only seven scored above 80 percent points, which allows considering them economically entirely free. The next 23 countries (14,6% of 157 surveyed) were included in the category exceeding 70%, i.e. considered rather free.

During the entire period of preparing the ranking, Poland has always ranked slightly below a half of the countries surveyed. In the comparison of the rankings for the recent years Polish economy achieved the most favourable result in 2005 (ranked 56) when evident improvement of that position as compared to the preceding years could be noticed. The following years, however, up to 2008 (rank 82) brought worsening of the rankings for Poland. Despite the decreasing trend, Poland still holds within the group of countries with moderately high level of economic freedom but this is more due to the expansion of that group than the internal transformations in the quality of public institutions.

The major problems in the domain of economic freedom in Poland according to the HF (results in those sectors significantly below the world average) are the activity of the black market and legal regulations, including also those concerning ownership, wages and prices. The values of those indexes for Poland are definitely below the world indexes and actually form a barrier in the process of increasing competitiveness of our economy. On the other hand the trade and monetary policies have been appreciated. In those cases Poland achieves competitive advantage and values of those indexes exceed the average world levels.

SYNTHETIC HUMAN DEVELOPMENT INDEX

The *Human Development Index (HDI)* is a synthetic measure introduced by the United Nations Organisation to facilitate international comparisons of countries. Currently it is used by the (*United Nations Development Programme*). Its task is to measure the level of socio-economic development of the country, the living standards and welfare depending not only on the level of incomes but also health and education included in the index in the arbitrary way. The index can assume the values from 1 to 0 and the closer it is to 1 the higher level of social development is achieved by the given country.

In the HDI report of 2009, Poland ranked 42 among 182 classified countries. The HDI value for the Polish economy shows a clear increasing



trend, which is caused by the dynamic increase of the GDP *per capita* and extended average longevity recorded as of 2000. Although the changes are not big, year after year Poland comes closer to the group of countries with a very high level of social development. Nordic and other countries of Western Europe ranked top in that ranking. The same group also included countries of the Central and Eastern Europe, some countries of Asia and Latin America and the majority of the Arab countries. The group of countries with the medium level of social development (HDI value of 0,5 to 0,8) encompasses countries of Eastern Europe (Georgia, Moldova, Ukraine), Asia (China, Mongolia) and Latin America (Bolivia) as well as some African countries (e.g. Botswana, Egypt, RSA). The ranking was closed by 23 countries with the lowest HDI values, among them 22 countries of Sahel

The group representing the medium level of the social development index was the most populous group according to the HDI classification covering as many as 76 countries. The less populous groups are those of the countries with high HDI level that also included Poland (45 countries) and the group with the highest values of the index (38 countries). The last group encompassing the countries in which the index level was the lowest was least populous group with just 23 countries belonging to it.

CONCLUSION

Reasonability of creating international competitiveness rankings is an issue equally controversial as creating a single, generally acceptable definition of the phenomenon of competitiveness. Lack of that definition is raised against authors of those reports on competitiveness as absence of specific and clearly defined object of surveys. Despite all the weaknesses of which they are accused (fragmentary evaluation, focus on the chosen aspects only and not on the entire issue, etc.) the size of the sets of data published in the discussed reports allows comparisons between countries, even those representing different levels of development. Additionally, the fact that on the base of the picture created by the international competitiveness rankings noticing the gaps between the given country and the ranking leader as well as identification of the key areas that require taking actions improving them are facilitated represents a very important issue. The position of the Polish economy in the individual rankings was diversified: according to *The World Competitiveness Yearbook* – rank 52 among 55 countries evaluated, *Human Development Index* – rank 37 among 177 countries evaluated, *Index of Economic Freedom* – rank 87 among 157 countries evaluated and *The Global Competitiveness Report* – rank 51 among 131 countries evaluated.

Consequently, Polish economy holds generally low ranks in the international rankings. The major areas diagnosed as those of key importance include, among others, the increasing budgetary problems, low and decreasing level of population's savings, obsolete infrastructure, low



level of innovation in the economy, low quality of economic law, lack of clarity and transparency, corruption and other. On the base of the rankings and analysis of the current situation a concise and real plan of actions thanks to which Poland would succeed in retaining and develop the opportunities for growth that it obtained thanks to its accession to the European Union.

LITERATURE

1. Gorynia M. Łaźniewska E. 2009, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa.
2. Balcerzak A.P., Rogalska E. (red.) 2008, *Konkurencyjność gospodarki Polski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
3. Dołęgowski T. 2002, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
4. Kisiel R., Lizińska W. 2011. Foreign direct investments impact on competitiveness of enterprises and selected aspects of the polish economy development stability. *Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development*, Klaipeda. Lithuania (in printing).
5. Misala J. 2009, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
6. Przybyciński T. 2005, *Konkurencja i ład rynkowy – przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
7. <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf> 27.04.2010.
8. www.weforum.org 18.03.2010.
9. www.heritage.org/index/PDF/2008/Index2008_ExecSum.pdf 17.03.2010.
10. www.hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_EN_Complete.pdf 19.03.2010

УДК 331.15

Годес Н. В.¹

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ПЛАТІЖНОГО СОЮЗУ І ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЄВРАЗІЙСЬКОГО ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

У статті розглядаються сучасні теорії формування платіжного союзу та напрямки його формування в євразійському регіоні. Російська Федерація, Республіка Казахстан і Республіка Білорусь формують Євразійський союз на шляху інтенсифікації інтеграційних процесів у регіоні.

Ключові слова: валютна інтеграція, золотий стандарт, платіжний союз, економічний і валютний союз, спільний ринок, зона вільної торгівлі, асиметричність економік.

ВСТУП

Циклічний характер розвитку світової економіки вимагає безперервної адаптації національних та наднаціональних фінансових механізмів до нових умов, а періодично виникаючі кризи і рецесії можуть свідчити про необхідність зміни існуючої фінансової формації [28], що включає в себе, згідно з проведеними дослідженнями, конструктивну структуру фінансової системи, що задовольняє вимогам

¹ Рецензент: д. е. н., професор Л. С. Тарасевич



соціально-економічного розвитку.

Фінансові потрясіння, які відбулися в ряді країн, що розвиваються в другій половині 90-х рр. ХХ століття, спричинили за собою дестабілізацію не тільки їх фінансових систем, а й інших країн, у тому числі й з інших регіонів світу, актуалізувавши проблему впливу процесів фінансової глобалізації на світову і національні економіки. У зв'язку з цим на сучасному етапі дослідження національного фінансового ринку не представляється можливим без врахування чинників міждержавної взаємодії.

Негативні ефекти глобальної фінансової та економічної кризи 2008–2009 рр. для країн Євразійського регіону полягають, насамперед, у макроекономічній дестабілізації, зростанні зовнішньої заборгованості, що, у свою чергу, веде до дестабілізації валютно-фінансової сфери, зростання інфляційних очікувань. З метою нівелювання наслідків рецесії на перший план виступає проблема оптимізації міждержавної взаємодії – насамперед у валютній та фінансовій сферах, розробка і застосування дієвого механізму інтеграції, для чого, в свою чергу, необхідно проаналізувати можливості застосування існуючих теоретичних розробок в галузі валютно-фінансової інтеграції та адаптації їх положень до сучасних реалій Євразійського співтовариства.

Проблемам валютно-фінансової інтеграції присвячені наукові праці зарубіжних та вітчизняних економістів (Р. Манделла, Р. Маккіннона, З. Барро, Дж. Міда, Б. Емерсона, В. Козловського, Н. Ушакова, В. Чаплигіна, В. Євстигнеєва та інших). Тим не менш, універсальний і комплексний аналіз умов, передумов і механізмів формування Платіжного союзу на сьогоднішній день відсутній. Крім того, наголошується плюралізм підходів до тлумачення базових економічних категорій. Нормативно-правовою базою для написання даної статті послужили норми міжнародного права, локальні нормативні акти Європейського союзу і нормативна база Митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану, Співдружності Незалежних Держав. Емпіричний аналіз проводився на основі даних державної статистики держав ЄврАзЕС.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На сучасному етапі відзначається інтерес до наукового осмислення і систематизації проблем, пов'язаних з оптимізацією механізму інтегрування національних економік у систему світогосподарських зв'язків. Актуальність даної проблеми обумовлена як необхідністю розробки дієвих механізмів взаємодії окремо взятої країни з економічними і політичними «сусідами», так і динамікою світових господарських зв'язків, що породжують шоки нової якості, не враховані в класичних наукових теоріях. Практика процесів трансформацій значно випереджає теорію; крім того, фундаментальні



розробки західних економістів у галузі економічної та валютної інтеграції неможливо застосувати в чистому вигляді для країн пострадянського простору в силу ряду особливостей їх розвитку в «радянський» період, як-то: замкнутий виробничий цикл на основі кооперації, функціонування фінансового ринку виключно в державному обсязі, і, відповідно, асиметричність розвитку на сучасному етапі, обумовлена, перш за все, різними політичними векторами. У зв'язку з цим представляється доцільним приділити увагу розробці теоретико-методологічного базису для валютно-фінансової інтеграції країн Євразійського регіону, заснованої на емпіричному обґрунтуванні закономірностей їх розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Незважаючи на численні спроби формування Платіжних спілок [31], теорія Платіжного союзу в чистому вигляді відсутня і на сьогоднішній день. Кластер економічних розробок, присвячений цій проблемі, розвивався в рамках теорії економічної інтеграції, яка може приймати різні форми і свідчити про різного ступеню «інтегрованість» національних економічних систем [1] та теорії оптимальних валютних зон [13; 15]. У більшості теоретичних розробок термін «інтеграція» використовується для відображення сукупності процесів і заходів щодо гармонізації економічних систем декількох країн для забезпечення стабільності та нівелювання шоків зовнішнього середовища. У даному контексті під шоками зовнішнього середовища розуміються негативні ефекти глобалізації (сформованого в 1980–1990 рр. якісно нового порядку організації світового господарства і нового міжнародного поділі праці).

На сучасному етапі заслуговують уваги 2 аспекти глобалізаційних процесів: транснаціоналізація та регіоналізація (глокалізація) [32].

Вигоди транснаціоналізації доступні і країнам, що розвиваються, у вигляді розширення виробництва, збільшенні доходів держави і населення, інтенсифікації зовнішньоторговельного обороту, однак більшість країн з економіками, що трансформуються, не змогли підключитися до процесу розподілу світових фінансових ресурсів.

На сучасному етапі спостерігається інтенсифікація інтеграційних процесів (перехід у нову якість). По-перше, відбулася відмова від поширеної у 90-ті роки оцінки глобалізації виключно як позитивного процесу, що вимагає лише «корекції» окремих негативних ефектів, і перехід до критичної оцінки фінансової інтеграції, аж до визнання її виключно негативним явищем. По-друге, власне сутність фінансової інтеграції перестала бути центром досліджень, відбулося зміщення акценту на вивчення негативних наслідків глобалізації і пошук заходів з мінімізації збитків від них. При цьому наслідки глобалізації у фінансовій сфері є наслідком транскордонного руху неконтрольованих потоків валюти і капіталу в умовах посилення взаємозалежності країн



усього світу.

Глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. показала, що ризики фінансової глобалізації та їх негативний вплив на національні фінансові системи призводять до того, що національні уряди змушені відвернутися від глобалізації, повернутися до протекціонізму, встановити бар'єри для імпорту і контроль над потоками капіталу [33].

Для національних урядів першочерговим є завдання збереження внутрішньої фінансової стабільності, а не розвиток інтеграційних процесів. Крім того, така реакція національних урядів свідчить про збереження ними механізмів, що дозволяють захищати національні фінансові системи від негативних впливів глобалізації. Для отримання вигод глобалізації, забезпечення реалізації національних інтересів і стабілізації економіки, як розвинені, так і країни, що розвиваються, об'єднуються в економічні угруповання, засновані на зміцненні господарських зв'язків та інтеграції фінансових ринків. Емпіричний аналіз глобалізаційних процесів дозволяє зробити висновок про, в цілому, позитивність їх ефектів, оскільки внаслідок зростання світового ВВП та розширення світового товарообігу відбувається як зростання прибутків країн-експортерів капіталу, так і країн-реципієнтів. Проте ряд держав з ринками, що формуються, виявився «за бортом» глобалізації. Ці країни прагнуть відстоювати свої інтереси в колективному порядку, створюючи економічні союзи та угруповання. У рамках таких угруповань відбувається зміцнення господарських зв'язків, як правило, на основі кооперації. Це справедливо як щодо промислово розвинених країн, так і країн, що розвиваються.

Багатофакторність інтеграції як загальноекономічного явища створює базис для структуризації даного феномена у вигляді сукупності форм і стадій. Економічні вчення (неокласична неоліберальна теорія, структуралізм, неокейнсіанство, функціоналізм, ринково-інституційна теорія, правова концепція інтеграції) і практика виділяють п'ять основних рівнів інтеграційних об'єднань. Інтеграційні процеси можуть відбуватися у різній часовій послідовності в залежності від особливостей конкретного об'єднання. Проте традиційно рівні інтеграційної взаємодії розташовують у порядку, представленому на малюнку 1. Зона вільної торгівлі передбачає усунення митних бар'єрів між країнами-учасницями. Митний союз передбачає вільне переміщення товарів і послуг всередині угруповання і встановлення єдиних митних тарифів по відношенню до третіх країн. Загальний ринок передбачає рух усіх без винятку факторів. При економічному союзі (Єдиний Економічний Простір) до спільного ринку додається новий блок, який включає проведення єдиної економічної, промислової, транспортної, інформаційної та соціальної політики. Платіжний союз являє собою економічний союз, доповнений



блоком валютної інтеграції, тобто це економічний і валютний союз. Останній може базуватися як на введенні загальної або єдиної валюти, так і на жорсткій фіксації курсів національних валют. У контексті теорії економічної інтеграції представляється правомірним виділити Платіжний союз як завершальну стадію регіональної інтеграції, основою для побудови якої служить економічний союз.

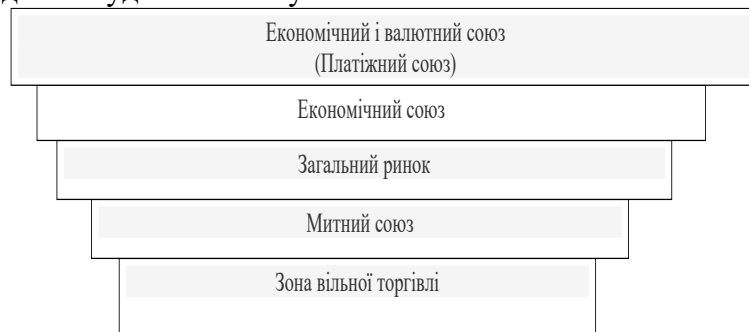


Рис.1. Рівні інтеграційної взаємодії

Проведений аналіз економічних досліджень дозволяє стверджувати, що не завжди при завершенні формування кожного інтеграційного механізму інші механізми не виростають з нього, як виростали б «стадії» єдиного закономірного процесу. Негативні стимули, тобто стимули повернення до менш інтегрованих форм, наростають експоненціально в міру завершення кожного специфічного набору механізмів, властивих тому або іншому рівню інтеграційного об'єднання. Платіжний союз не виростає з інтеграції фінансових ринків, а інституційна форма єдиної грошової системи не виростає, у свою чергу, із сукупності окремих елементів валютного союзу. Навпаки, розвиток кожної форми фінансової інтеграції знижує практичну вірогідність розвитку нових її форм [21]. В авторському розумінні платіжний союз являє собою зону звернення однієї валюти на території декількох держав, яка здатна виконувати на цій території всі функції грошей. При цьому слід звернути увагу і на трансформацію самих класичних функцій грошей. Узагальнення наукових досліджень у галузі теорії грошей дозволяє виділити, як мінімум, два суперечливих підходи:

1. Злиття функцій грошей як засобу обігу з функцією як засобу платежу, оскільки платіж може відбуватися як в сьогоденні, так і в майбутньому часі, як реальними, як і кредитними грошима (записи на рахунках) [5].

2. Виділення функції засобу платежу як «інтегральної функції», що об'єднує функції засобу накопичення, міри вартості, за чільної ролі засобу платежу [8].



На думку автора, доцільно розглядати ще одну новітню функцію грошей – як регіонального стабілізатора. У даний час існує тільки один приклад регіональної валюти – зона євро. У більшості економічних об'єднань функція регіональних грошей реалізується з використанням валют інших країн (валютне заміщення). У 1961–1969 рр. був опублікований ряд наукових робіт, що поклали початок дискусії про єдину валюту. Концепція плаваючих валютних курсів, сформульована Дж. Мідом [14] в Англії, а пізніше М. Фрідменом [30] в США, ґрунтується на тому, що за умови збереження стабільних валютних курсів проблема одночасного досягнення внутрішньої і зовнішньої економічної рівноваги не може бути дозволена.

Перехід до вільно змінюваних валютних курсів, як передбачалося, дозволив би вирішити масу економічних проблем, в числі яких дотримання зовнішньої і внутрішньої макроекономічної рівноваги, оскільки курс валюти впливає на темпи економічного зростання і національної конкурентоздатності, сальдо торговельного і платіжного балансів у зовнішній сфері, динаміку іноземних активів держави у монетарній сфері, обслуговування зовнішнього боргу, динаміку дохідної та видаткової статей державного бюджету у фіскальній сфері.

Для розгляду валютно-фінансової інтеграції необхідно розмежувати поняття платіжного союзу і валютної зони. Валютна зона являє собою географічно і економічно певну групу країн, яка «не є ані такою малою, ні настільки відкритою, щоб вона виграла матеріально від прив'язки її валюти до третьої; ні настільки великою, що виграла б матеріально, розпавшись на підобласті з різними валютами» [9]. Платіжний союз, на думку автора, являє собою інституціональну міждержавну валютну та фінансову систему, оформлену угодами в рамках групи країн. Тобто, з рядом умовностей, платіжним союзом може вважатися і економічний, і валютний союз.

Для того, щоб перевірити, чи можна спростувати теорію розвитку валютного об'єднання, потрібно, насамперед, розглянути його структуру, форми прояву та адаптованість до навколишнього середовища. Валютна інтеграція, що розуміється як процес посилення тісноти зв'язків між об'єктами валютної сфери, супроводжується їх зближенням, появою нових загальних ознак. Історія розвитку валютних систем «новітньої історії» демонструє, що всі вони в міру вдосконалення своєї структури набували нових властивостей, здатних задовольняти вимогам конкретної історичної формації. Ряд дослідників [12; 9; 4], відстоюючи тезу про необхідність і первинність політичної інтеграції над інтеграцією загальноекономічної (а тим більше фінансової), стверджує, що реорганізація валютно-фінансових систем може бути виправдана тільки в тому випадку, якщо вона супроводжується глибокими політичними змінами, оскільки



національна валюта є вираженням національного суверенітету.

Існує й альтернативна точка зору [7], заснована на концепції міждержавної економічної конвергенції (збіжності), що передбачає першорядну роль збіжності економічних структур і відносин, а симетричний економічний розвиток, на їхню думку, є запорукою успішної валютно-фінансової інтеграції. Однак, незважаючи на ряд суперечностей, практично всі дослідники сходяться на думці, що найважливішою перевагою єдиної валюти над зафіксованими валютними курсами є те, що єдина валюта дозволяє валютному союзу користуватися максимальним довірою, що, в свою чергу, впливає з конвергенції норм ефективності довгострокових фінансових інструментів по країнах інтеграційного угруповання. У той же час, якби найважливішим моментом дійсно була жорсткість правової прив'язки до певної політики, довіра могла б бути в рівній мірі забезпечена правовими заходами на національному рівні через те, що будь-який проміжний варіант курсоутворення (відмінний від жорсткої фіксації або вільного плавання, що є утопічними крайнощами) більшою мірою уразливий для спекулятивних атак і нестабільності, і тому буде вимагати більш частого втручання центрального банку, який не завжди в змозі приймати рішення краще, ніж ринок.

Паралельно з розвитком загальної економічної інтеграції відбувається ускладнення форм і методів валютно-фінансової інтеграції. Перехід до єдиних грошей перестав бути самоціллю, на перший план вийшла політика міждержавної економічної конвергенції.

Видається, що вимог економічної збіжності недостатньо для комплексного аналізу умов і параметрів формування платіжного союзу, оскільки у сучасному стані міжнародних економічних відносин посилюються розбіжності між країнами, що знаходяться в даний історичний момент на різних етапах розвитку. Це свідчить на користь необхідності вироблення нових знань у сфері валютно-фінансової інтеграції на кумулятивних принципах.

Для того, щоб дослідити можливість застосування механізмів єдиної валюти, слід звернутися до поняття «оптимальної валютної зони», створення якої передбачає, між іншим, дотримання ряду основоположних конвергенціональних принципів, що знайшло відображення в нормативних документах (договір про об'єднання грошових систем НДР і ФРН, Маастрихтський договір, договір Карибських держав про створення зони валютної (монетарної) стабільності, договір про об'єднання грошових систем Росії і Білорусі).

У рамках теорії оптимальних валютних зон, основоположниками якої є Р. Манделл [15], П. Кенен [11] і Р. МакКіннон [13], визначено ряд базових економічних принципів, що дозволяють державам проводити інтеграцію своїх грошово-кредитних систем.

Так, класична теорія оптимальних валютних зон передбачає, що



держави приступають до формування валютного союзу відповідно до наступних критеріїв:

1. Торгівля між країнами союзу переважає над торгівлею з третіми країнами (внутрішня відкритість домінує над зовнішньою);
2. Спостерігається схожість в економічній структурі потенційних членів і, як наслідок, однакова реакція на зовнішні шоки;
3. Існує висока мобільність факторів (праці і капіталу) (або еластичність заробітної плати як субститута мобільності робочої сили), а також створена і функціонує система міждержавних міжбюджетних трансфертів.

На додаток до основних виділяються критерії, дотримання яких сприяє розвитку процесів валютно-фінансової інтеграції. До них, зокрема, відносяться:

1. Бажання однієї з держав імпортувати свою грошово-кредитну стабільність;
2. Потреба у розвитку інтеграції з державою-сусідом або торговим партнером;
3. Необхідність отримання доступу до адекватного рівня резервів [10].

Тим не менш, незважаючи на наявність чітко визначених критеріїв, теорія оптимальних валютних зон схильна до постійних внутрішніх змін. Для держав Євразійського регіону практичне застосування постулатів теорії оптимальних валютних зон можливе тільки на основі компілювання необхідних окремих параметрів номінальної та реальної міждержавної економічної конвергенції, виконання яких створює умови для переходу до стадії формування та інституційного оформлення валютного союзу.

Аналіз положень теоретичних динамічних моделей валютних зон дозволяє зробити висновок про те, що при укладанні валютних союзів критерії економічної конвергенції не завжди враховуються і, більше того, ніколи не були вирішальними в процесі розвитку валютного об'єднання [3, 6, 18]. Навпаки, об'єднання надає відокремленим системам перевагу стійкості: воно призводить до кооперації (замість конкуренції) між цими системами і більш раціонального використання можливостей кожної окремої держави (а за рахунок створення надбудовної структури початкові системи отримують вигоду в обміні). Досягнення максимальної стійкості вимагає повторення такого об'єднання на більш високому рівні (інтеграції систем, що виникають в результаті первинної інтеграції). Багаторазове об'єднання систем різного рангу неминує додає структурі ієрархічний характер. З іншого боку, оскільки в процесі переходу випадкових кількісних змін у якісні з'являються найрізноманітніші, наступні одна за одною зміни, виникає ситуація, за якої можливий розвиток системи різними шляхами.

Тобто при однакових зовнішніх впливах кращим виявиться то



один напрямок ієрархізації, то інший. При цьому зовнішній вплив може мати неспецифічний характер у тому сенсі, що він буде приводом, але не причиною випробовуваної ієрархізації. Причиною ж виступають специфічні особливості самої системи.

Серед неспецифічних особливостей міждержавної взаємодії Росії, Білорусі, Казахстану та інших пострадянських країн слід виділити існування протягом багатьох років єдиних правових та інституційних норм, виробничих стандартів, системи освіти, соціального і культурного розвитку.

Ряд європейських досліджень [17] вказують на невідповідність класичних теорій розвитку валютно-фінансової інтеграції та детермінованих ними критеріїв реальній ситуації в міжнародних відносинах (теорія міжнародних невідповідностей і асиметрій приділяє увагу як відмінностям у внутрішній економічній інфраструктурі, так і в міжнародному обміні). Відмінності у поведінці економічних агентів (і, як наслідок, відмінності у загальній реакції економіки на будь-які дії), відмінності у впливі, який різні країни можуть спричинити на міжнародний обмін, супроводжуються явищами структурної переваги, що виникають з асиметричних дій, скоєних одними країнами по відношенню до інших країн. У зв'язку з цим економічна думка зосередила увагу на питаннях визначення номінальних і реальних умов і термінів економічної збіжності. Синтез теорії оптимальних валютних зон і теорії міжнародних невідповідностей і асиметрій створив передумови для вироблення дієвих механізмів формування валютних союзів (об'єднань) у системі асиметричних економік, що являють собою групу країн, які знаходяться на різних стадіях економічного розвитку та інституційного устрою валютно-фінансової сфери.

Слід зазначити, що сферу (зону) обігу валюти визначити складно, але можливо, у той час як сферу (зону) достатньої економічної доцільності визначити не можна. Цим обумовлений скептицизм багатьох дослідників щодо можливості реалізації платіжного союзу в принципі. Навіть основоположник теорії оптимальних валютних зон Р. Манделл зазначав, що «навіть чи можлива ситуація у політичній дійсності, коли відбудеться відмова від національних валют на користь будь-якої домовленості у валютній сфері» [15], але, тим не менш, досвід останніх років свідчить про протилежне. Крім створення єврозони, існує кілька прикладів введення жорсткої фінансової політики, за якої основним є жорстка прив'язка національної валюти до долара, тобто кількість національної валюти в країні точно відповідає валютним запасам країни згідно з установленим валютним курсом.

Обмеженнями на застосування теорії оптимальних валютних зон у рамках Євразійського Платіжного союзу є, по-перше, нормативний, ідеальний характер даної теорії; по-друге, відсутність чітких інструментів оцінки оптимальності валютної зони; по-третє,



протиріччя, яке полягає в тому, що, з одного боку, учасники валютної зони повинні являти собою малі відкриті економіки, яким вигідно зафіксувати курси своїх валют, а з іншого – для згладжування зовнішніх шоків їм необхідно диверсифікувати виробництво і споживання, що здійснити на практиці можуть лише великі закриті економіки [23]. Це підтверджується емпіричними дослідженнями: наприклад, отримання безкоштовного кредиту об'єднанням, валюта якого є міжнародним резервним засобом, свідчить про наявність вигоди для валютного об'єднання, причому чим довше гроші не пред'являються до товарно-матеріального відшкодування, тим довше терміни подібного безкоштовного кредитування. У той же час, надмірне осідання грошей у каналах грошового обігу призводить до відкладеної інфляції. У випадку прояву видимих економічних проблем у валютному об'єднанні розпочинається лавиноподібне скидання грошей з-за кордону, що тільки посилює нестійкість об'єднання і знижує ефективність заходів антициклічної політики.

Під дотриманням економічної доцільності процедури формування платіжного союзу розуміється можливість отримання економічного прибутку, еквівалентного упущеній вигоді, яку він міг би мати в результаті фінансово-господарської діяльності поза рамками даного об'єднання (тобто, в тому випадку, якщо б не проявлявся ефект синергії). Упущена вигода не складається виключно з трансакційних втрат, до неї також входить і неможливість планування валютних, процентних, курсових ризиків та загальної довгострокової діяльності. Варто відзначити також, що на початковому етапі формування валютного об'єднання всі держави-учасниці будуть нести тільки витрати, тоді як вигода з'явиться не відразу, а через певний часовий лаг.

У зв'язку з тим, що валюти служать основним засобом фінансування, валютні відносини стають основною ланкою механізму інтеграції фінансових ринків. Спроби створення валютних союзів між різними державами неодноразово робилися в кінці XIX – на початку XX століть – у період, коли почався відхід від золотого стандарту і перехід до паперово-грошового обігу, у зв'язку з чим питання регулювання міжнародної торгівлі та сальдо платіжних балансів набули особливої актуальності (в епоху золотого стандарту негативне сальдо платіжного балансу погашалося державою за допомогою фізичного переміщення золота).

Основний аргумент, яким в усі часи оперували прихильники створення валютних союзів, полягає в тому, що валютний союз сприяє більш ефективній і розгорнутій раціоналізації промисловості і торгівлі, ніж це було б можливо тільки при митному союзі. Слід зазначити, що причини утворення валютних союзів у системі фіксованих валютних курсів відрізнялися від причин, які викликали появу валютних союзів у



подальшому (політичні причини поступилися місцем економічним, і, на наш погляд, сталося це у всіх валютно-фінансових угрупованнях [19]. Ретроспективний аналіз світового досвіду валютно-фінансових об'єднань дозволяє зробити висновок про те, що цей процес об'єднання досить тривалий і вимагає детального опрацювання принципів його побудови і умов реалізації. Спроби створення валютного (монетарного, грошового) об'єднання на європейській території робилися з XIV–XVI ст. (Політичний і торговельний союз німецьких міст – Ганзи). Основною метою виникнення як цього, так і створених пізніше Латинського монетного союзу (1865–1869 рр.), Скандинавського монетного союзу (1872–1931 рр.) було подолання труднощів у розрахунках та зайвих витрат [31].

Передумовами створення колективної форми грошей на європейському континенті виявилися циклічність економічного розвитку країн та регіонів і проблеми, пов'язані з існуванням безлічі національних валют, флуктуації курсів, що породжувало безліч невиробничих витрат. Досвід європейської інтеграції свідчить, що участь в інтеграційному об'єднанні здатна забезпечити включення країни в єдиний господарський комплекс і створити умови для кращого використання статичних (пов'язаних з масштабом виробництва) і динамічних (пов'язаних зі зростанням продуктивності праці в умовах конкуренції) переваг, а, отже, для більш ефективного виробництва в масштабах об'єднання. Розвиток інтеграції може сприяти зміцненню міжнародної конкурентоспроможності об'єднання та його позицій по відношенню до інших економічних центрів світу.

У середині XX століття вперше у сучасній історії Європа опинилася без світової валюти: післявоєнна Бреттон-Вудська модель міжнародної валютної системи базувалася на доларі США, який ще в 30-і рр. витіснив з лідируючих позицій британський фунт стерлінгів. Тому в 1950 р. був створений Європейський платіжний союз, до якого увійшли Великобританія, Франція, Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Данія, Швеція, Норвегія, Ісландія, Швейцарія, Італія, Греція, Португалія і Туреччина (згодом він був перетворений в Європейську валютну угоду).

У квітні 1951 р. був підписаний Паризький договір про створення Європейського об'єднання з вугілля та сталі, що поклав початок європейській економічній інтеграції. Однак перші реальні передумови повноцінного валютного співробітництва з'явилися з підписанням 25 березня 1957 року Римського договору про заснування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) у складі ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів та Люксембургу. Економічне об'єднання Європи своїм розвитком вело до необхідності наявності єдиних грошових знаків, і вже в 1962 р. Комісія ЄЕС висунула для цих країн ідею єдиної валюти. Спочатку в рамках Римського договору валютному



співробітництву відводилася допоміжна роль забезпечення роботи митного союзу, в результаті створення якого були скасовані мита й обмеження у взаємній торгівлі, введений єдиний митний тариф на ввіз товарів із третіх країн із метою огороження ЄЕС від іноземної конкуренції. Незважаючи на те, що Європейський союз на сучасному етапі розвитку зіткнувся з проблемою підтримки стабільності в регіоні, комплекс теоретичних розробок та їх практичної апробації в рамках Європейського Співтовариства на сьогоднішній день є єдиним прикладом успішної реалізації економічного і валютного союзу.

Отже, при розробці механізму валютної і фінансової інтеграції в рамках ЄврАзЕС необхідно, насамперед, розглянути можливість застосування європейського досвіду з точки зору передумов, умов і механізму утворення Платіжного союзу. Причинами, що зумовили необхідність валютної інтеграції в Європейському союзі, були:

1. Необхідність валютної стабілізації для посилення взаємозалежності національних економік при лібералізації руху товарів, капіталів, робочої сили.

2. Необхідність створення зони валютної стабільності з метою захистити країни регіону від зовнішніх шоків.

3. Прагнення обмежити вплив долара і протистояти зростаючій конкуренції з боку Японії.

Процес європейської валютно-фінансової інтеграції розвивався за такими напрямками:

- міжурядові консультації з метою координації валютно-економічної політики;
- спільне плавання курсів валют ЄЕС (європейська «валютна змія»);
- проведення валютних інтервенцій не тільки в доларах, але й у європейських валютах (з 1972 р.) для зменшення залежності від долара;
- введення європейської розрахункової одиниці (ЄРО), прирівняної спочатку до 0,888671 г чистого золота;
- формування системи міждержавних взаємних кредитів для покриття тимчасових дефіцитів платіжних балансів і здійснення розрахунків між банками;
- створення бюджету ЄЕС, що значною мірою використовується для валютно-фінансового регулювання загального аграрного ринку;
- введення системи компенсаційних валютних виплат і зборів (податків і субсидій у формі надбавки чи знижки до єдиної ціни на аграрні товари), які до введення ЕКЮ встановлювалися в сільськогосподарських розрахункових одиницях, рівних долару, і що перераховуються в національні валюти за спеціальним курсом;
- установа міждержавних валютно-кредитних інститутів: Європейського інвестиційного банку, Європейського фонду розвитку, європейського фонду валютного співробітництва та ін.



До найбільш значущих досягнень ЄВС можна віднести наступні: успішний розвиток ЕКЮ, яка придбала ряд рис світової валюти, режим узгодженого коливання валютних курсів у вузьких межах, відносна стабілізація валют, хоча періодично переглядаються їхні курсові співвідношення, об'єднання 20% офіційних золотодоларових резервів; розвиток кредитно- фінансового механізму підтримки країн-членів; міждержавне і елементи наднаціонального регулювання економіки. Проте валютна інтеграція в рамках ЄВС не була завершена. У ЄС і ЄВС існувало чимало труднощів, протиріч і невирішених проблем [22].

Узагальнюючи досвід європейської інтеграції, можна зробити висновок про те, що введення нової валюти сприяло посиленню інтеграції не тільки всередині угруповання, а й у сусідніх країнах. Це обумовлено тим, що стан цих країн потенційно може погіршитися у зв'язку з тим, що відбувається переорієнтація економічних зв'язків країн, що інтегруються, зміна потоків товарів і капіталу, в результаті чого країни, які не були зацікавлені в інтеграції, отримують імпульс для участі. Введення в обіг євро спричинило за собою значні зміни на європейських фінансових ринках, що проявилось в превалюванні цінних паперів, номінованих у євро, над доларовими. Це свідчить на користь того, що введення регіональної валюти сприяє зниженню рівня заміщення валют і активів країн-учасниць валютного об'єднання.

Недовгий термін функціонування європейської валюти не дозволяє з великою часткою впевненості робити висновки та прогнози. Однак, спираючись на дослідження сучасних науковців, можна стверджувати, що в цілому валютно-фінансова інтеграція позитивно впливає на економіку окремої країни та інтеграційного угруповання в цілому, здатна стимулювати посилення торгівлі з сусідніми країнами, прискорити економічний розвиток, перерозподілити «упущений» унаслідок високого рівня доларизації сеньйораж. Для країн Євразійського регіону валютна інтеграція сприятиме зміцненню виробничих і економічних зв'язків. Крім того, введення єдиної регіональної валюти здатне стати важливим фактором інтеграції, надати країнам-учасникам реальне скорочення транзакційних витрат і обмежень в торгівлі. Для аналізу застосованості тих чи інших критеріїв валютної інтеграції потрібно відзначити те, що в результаті лібералізації та підвищення рівня відкритості фінансових ринків національні валюти держав-членів Митного союзу змушені конкурувати з більш сильними іноземними валютами як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку, що проявляється у «витісненні» національних валют з розрахунків і структури грошової маси країни, або доларизації економіки. Під доларизацією (заміщенням валют і активів) автор розуміє заміщення іноземною валютою основних функцій національних грошей унаслідок низки економічних чинників, політичних чи культурно-соціальних умов.



Слід зазначити, що рівень доларизації держав ЄврАзЕС є особливо значущим аспектом функціонування валютно-фінансової сфери. Унаслідок статистичних обмежень багато дослідників у якості основного показника доларизації використовують відношення депозитів в іноземній валюті у вітчизняній банківській системі до грошової маси М2, для аналізу заміщення валют в готівковому обігу – відношення готівкової іноземної валюти до грошової маси М1. Однак фрагментарність даних і відображення у вищезгаданих показниках явищ, які не є доларизацією, а відображають тенденції до посилення участі країни у світогосподарських зв'язках, можна використовувати і відношення зовнішнього боргу держави у ВВП, що є непрямою ознакою доларизації [20]. Як правило, країни з доларизованою економікою використовують валюту великої сусідньої держави або валюту держави, колонією якої вони були раніше, або орієнтуються на валюту сусіднього інтеграційного угруповання. Слід зазначити, що в основі сучасних процесів доларизації, що мають місце у Латинській Америці і в Центральній та Східній Європі, лежить прагнення до формування валютного союзу (Центральноамериканського доларизовані у Латинській Америці, приєднання до Європейського Союзу – у Центральній та Східній Європі).

У Євразійському регіоні процес заміщення валют тісно пов'язаний із зростанням неофіційної євроізації країн Центральної та Східної Європи. Питання використання країнами Центральної та Східної Європи єдиної європейської валюти стає актуальною проблемою при дослідженні перспектив розвитку Європейського союзу, оскільки основною концепцією його розвитку є формування стабільної валютної зони та оптимізація її кордонів [16]. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що вплив на валютні системи Росії, Білорусі та Казахстану з метою свідомості Платіжного союзу буде цілеспрямованим лише в тому випадку, якщо він буде враховувати особливості кожної держави окремо і системи в цілому. В якості прийнятних меж платіжного союзу можна визначити сферу збігу цільових установок:

- загальноекономічні цілі: зайнятість, цінова стабільність, збалансований платіжний баланс;
- цілі грошово-кредитної політики: стабільність валютного курсу, грошова маса (грошові агрегати), кредитні агрегати, прогнозованість процентних ставок;
- економічна доцільність.

При цьому слід зазначити, що цільові установки (їх значення) схильні до мінливості, на підставі чого можна припустити, що виробити єдино можливу і єдино правильну методику визначення меж валютного об'єднання навряд чи можливо. Щодо географічних (фізичних) меж, актуальність представляє проблема визначення внутрішнього і зовнішнього середовища об'єднання. Процес



становлення, розвитку та успішного функціонування міждержавного об'єднання цілком залежить від взаємодії саме цих сфер і знаходження компромісу в подібній взаємодії. Конфлікт полягає в коректному визначенні цих сфер, оскільки до об'єднання процесу, що відбуваються у валютно-фінансовій сферах країн-учасниць, є екзогенними один одному.

ВИСНОВКИ

Таким чином, при русі до єдиного валютного простору та побудові Євразійського Платіжного союзу необхідно, насамперед, визначити критерії оптимальності форми міждержавної взаємодії з урахуванням особливостей розвитку валютної та фінансової систем держав-учасниць та нової якості процесів глобалізації.

Розробку практичних механізмів трансформації валютно-фінансових систем Росії, Білорусі і Казахстану в наддержавну, слід здійснювати на основі компіляції окремих положень теорії оптимальних валютних зон, економічної конвергенції (дивергенції), теорії валютно-фінансової інтеграції та теорії заміщення валют (доларизації) з урахуванням емпірично обґрунтованих передбачуваних ефектів, синергічності й емерджетності системи і витрат валютної інтеграції. Не становить сумнівів, що Платіжний союз сприятиме забезпеченню стабільного та сталого розвитку Євразійського регіону, однак досягнення мети стабільності можливе тільки за умови комплексного аналізу можливостей і доцільності застосування існуючих теоретичних розробок, а також розробки методологічних рекомендацій, що враховують специфіку розвитку регіону.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Balassa, B. *European Economic Integration*/B. Balassa. – New York : American Elsevier Publishing Company Inc, 1975. – 416 p.
2. Barro, R. *Convergence* / R. Barro, X. Sala-I-Martin // *The Journal of Political Economy*, Chicago. – 1992, Apr. – Vol. 100, Issue 2. – pp. 223–251.
3. Barro, R. *Convergence* / R. Barro, X. Sala-I-Martin // *The Journal of Political Economy*, Chicago. – 1992, Apr. – Vol. 100, Issue 2. – pp. 223–251.
4. Buiter, W. *The EMU and the NAMU: What is the Case for North-American Monetary Union?* / W. Buiter//CEPR Discussion Paper. – 1999. – № 2181. – 187 p.
5. Calvo, G, Benett. A., Borensztein, E. *Monetary policy in Dollarized Economies*/G.Calvo // *IMF Occasional Paper*. [Electronic resource] – 1999. – No.171. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/171/>. – Date of access: 17.11.2010.
6. Demertzis, M. *Is a 2-speed System in Europe the Answer to the Conflict between Germany and the Anglo-Saxon Models of Monetary Control?*/ M. Demertzis, A. Hughes Hallett, O.// *Competition and Convergence in Financial Markets – The German and Anglo-American Models* /edited by S. Black and M. Moersch.– Elsevier, North Holland, New York, 1998. – 139 p.
7. Emerson, M. *One Market, One Money*/ M. Emerson, D. Gros et al., Oxford: Oxford University Press, 1992. – 344 p.
8. Feige, Edgar L. *Dollarization and Euroization in Transition Countries.* / *Euro and Dollarization: Forms of Monetary Union in Integrating Regions* // *Working Paper of University International Conference*. – Fordham, 2002. – April 5–6. – P. 132–136.
9. Frankel, J. *No Single Currency Regime is Right For All Countries or at All Times.* <http://www.nber.org/papers/w7338>, NBER working paper series, September 1999.
10. *GATT Studies in International Trade*, №8, 1980. – P. 38.
11. Kenen, P. *The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View*/P. Kenen // *Monetary Problems of the*



International Economy, edited by R.A. Mundell and A.K. Swoboda. – Chicago: The University of Chicago Press, 1969. – Pp. 41–60. 12. Kindleberger, C. A Financial History of Western Europe. – Oxford: Oxford University Press, 1993. – 524 p. 13. McKinnon, R. Optimum Currency Areas / R. McKinnon // The American Economic Review. – 1963. – Vol. 53 (LIII). – Pp. 717–725. 14. Meade, J. A Neo-Classical Theory of Economic Growth. – London: George Allen & Unwin Ltd., 1962. – 192 p. 15. Mundell, R. A Theory of Optimum Currency Areas/R. Mundell // The American Economic Review. – 1961, Sep. – Vol. 51. – Pp. 657–665. 16. Heise, P. Gresham's Law And the Euroisation of the Central and Eastern European Countries /P. A. Heise // 20.02.2002/ Department of Political Science and Economics Lebanon Valley College. – Режим доступа: http://sceco.univaix.fr/cefi/colloques/paul_heise.pdf. – Дата доступа: 13.06.2011. 17. Perroux, F. Inflation, Dollar, Euro-Dollar/ F. Perroux, J. Denizet et al. – Paris: Edition Gallimard, 1971. – 316 p. 18. Summer, J. Economic integration and convergence: A second decomposition method / J. Summer // Journal of Economic History. – 1999, Sep. – Issue 3. – Pp. 773–778. 19. Генкин, А. С. Частные деньги: история и современность. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 518 с. – С. 71-90. 20. Дробышевский, С. М., Полевой, Д. И. Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ/ С. М. Дробышевский. – М. : ИЭПП, 2004. – 136 с. 21. Евстигнеев, В. Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ. Сравнительный семантический анализ / В. Р. Евстигнеев. – М. : Наука, 1997. – 271 с. – С. 123-130. 22. Красавина Л. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М. 2000, с.64. 23. Моисеев, С. Р. Макроанализ валютного курса: От Касселя до Обстфельда и Рогоффа /С. Р. Моисеев // Вопросы экономики. – 2004. – № 1. – С. 49–65. 24. Основные макроэкономические показатели государств ЕврАзЭС. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.isbnk.ru/statistics/. – Дата доступа: 10.11.2010. 25. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Nbrb.by. – Дата доступа: 16.04.2011. 26. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Nationalbank.kz. – Дата доступа: 16.04.2011. 27. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Cbr.by. – Дата доступа: 16.04.2011. 28. Рудый, К. В. Финансовые кризисы: теория, история, политика/ К.В. Рудый. – М. : Новое знание, 2003. – 399 с. – С. 277-280. 29. Статистическая база Межгосударственного статистического комитета СНГ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cisstat.com/stat3/d0412.html>. – Дата доступа: 03.05.2011. 30. Фридмен, М. Количественная теория денег. Пер. с англ. – М. : Эльф пресс, 1996. – 131 с. 31. Хайек Ф. Частные деньги. – М. : Институт национальной модели экономики, 1996. – 239 с. 32. Чаплыгин, В. Г. История развития денег и денежных систем / В. Г. Чаплыгин. – Калининград, 2004. – 318 с. 33. Шмелев, В. В. Хмыз, О. В. Глобализация мировых валютно-финансовых рынков // В. В. Шмелев. – М. : МГИМО, 2010. – 196 с.

УДК 331.97.51.33 :115.75

Казарінов Д. В.¹

УКРАЇНА ТА ЇЇ МІСЦЕ В РЕГІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТНИХ ФОРМУВАННЯХ ЄВРОПИ

У статті розглядається генезис валютної інтеграції держав Європи, також розглядаються можливі варіанти участі України в нових інтеграційних формуваннях в умовах розвитку процесу глобалізації мегаекономіки.

¹ Рецензент: д. е. н., професор В. Г. Чаплыгин



Ключові слова: оптимальна валютна зона, золотий стандарт, золотодивізний стандарт, нова економіка, євразійський платіжний союз, валютне заміщення, конвергенція, асиметричність економік.

ВСТУП

На рубежі століть відбувається переосмислення основних принципів економічного аналізу, удосконалюється старий і розробляється новий дослідницький інструментарій. Має місце також і тенденція до диференціації і спеціалізації галузей економічної науки, а також до ускладнення і фрагментації економічного знання. В умовах «нової економіки» фундаментальна розробка питань логіки та методології наукового пізнання створює відповідну методологічну базу для вирішення актуальних прикладних задач, серед яких однією з основних є теоретична та методологічна база платіжних спілок. В умовах формування нового VI укладу мегаекономіки виникає нове предметне поле, яке вимагає докорінно переглянути зміст цілого ряду теорій, що досі вважалися цілком усталеними. У представленій статті позначені нові підходи до теорії оптимальних валютних зон, теорії валютного заміщення і формування платіжного союзу країн Східної Європи. Автор виходить з того, що розвиток нового економічного мислення полягає в пошуку нової парадигми формування платіжного союзу в державах Європи, заснованому на системному підході. Проблеми формування валютних союзів розглядали зарубіжні та вітчизняні вчені (І. А. Бланк, В. Р. Євстигнєєв, П. Кенен, В. В. Козловський, Р. МакКіннон, Р. Манделл, С. Л. Ткаченко); теорія економічної ефективності використання інвестицій, валютних курсів та формування валютних союзів розглянуті в роботах вітчизняних вчених (І. А. Бланк, Н. Н. Гуляєва, А. В. Мертенс, Є. В. Савельєва, Н. М. Ушакова та ін.) Нормативно-інформаційною базою статті є законодавчі норми міжнародного права і практики створення зони euro. Емпіричною базою роботи є дані, надані фінансовою та грошовою владою України, матеріали спеціальних періодичних видань, а також джерела з глобальної мережі Інтернет.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У даний час відзначається великий інтерес до наукового або, принаймні, систематичного осмислення проблем, які раніше ставилися виключно до компетенції «практиків». Сказане повною мірою стосується теорії платіжних союзів, в основі якої лежить теорія оптимальних валютних зон – найбільш складний теоретичний підхід. В основі теорії оптимальних валютних зон лежать підходи монетаризму-глобалізму, які також отримали достатній розвиток через експансії американського долара (американський напрямок), формування Європейської валютної системи (європейський напрямок), формування валютної системи держав Перської затоки (ісламський



напрямок), формування валютної системи Південно-Східної Азії (східний напрямок) і формування євразійської валютної системи (євразійський напрямок). Однак, незважаючи на наявність великого переліку спеціальних праць, в яких досить докладно і детально розглядаються питання оптимального валютного простору, в даний час відчувається гострий брак в розробках з проблеми формування платіжних спілок, які враховують міждержавну економічну асиметричність та асиметричність залежності держав, які бажають утворити єдиний економічний і валютний простір (це стосується в основному незалежних держав на пострадянському просторі колишнього Радянського Союзу і держав Східної Європи).

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Глобалізація світогосподарських зв'язків вимагає від економічної науки вироблення нових підходів в обґрунтуванні відповідної теоретичної бази, в той час як сучасні підходи в економічній теорії, ґрунтуючись на класичних наукових напрямках, не в змозі пояснити, що відбувається.

Дослідження, проведені автором статті, дозволяють зробити висновок про те, що теорія оптимальних валютних зон, заснована на класичних підходах, повинна бути адаптована до потреб економік національних держав в умовах нового інформаційного устрою. Тим більше, формуючи євразійську оптимальну валютну зону в параметрах двох провідних економік – Російської Федерації та України, – необхідно з досить великою часткою обережності використовувати рекомендації МВФ, оскільки запропоновані ним методики в параметрах міждержавної економічної надбудови (як показав досвід 20-річного розвитку країн СНД, що застосовував методики МВФ) функціонують вкрай неефективно. У зв'язку з цим, при дослідженні проблем освіти економічного і валютного союзу (платіжного союзу) на пострадянському економічному просторі і країн колишнього соціалістичного табору доцільно розглянути механізм переказного рубля країн – членів РЕВ.

«Відкритість» будь-якої економіки в умовах інформаційного устрою мегаекономіки кінцева, і саме тому будь-яку економічну систему можна розглядати як закриту [9]. У середині ХХ століття ряд вчених країн Західної Європи стверджували, що сутність переказного рубля РЕВ неринкова, що, загалом-то, не заперечувалося економістами країн Східної Європи [3-7 та ін]. Разом з тим, для переказного рубля країн – членів РЕВ не існувало дієвих інструментів переходу на ринкові принципи роботи, оскільки економічна ситуація цього не вимагала (і, що важливо, серед валют країн – членів РЕВ не було ніякої конкуренції, а стійкість переказного рубля забезпечувалася золотим змістом).



Діаметрально протилежне становище складалося у Західній Європі, де більшість валют відносилося до групи вільно конвертованих, внаслідок чого відбувалося суперництво західноєвропейських валют (навіть в параметрах ECU). Як відзначали ряд економістів, саме необхідність усунення валютної конкуренції стала однією з причин переходу до єдиної європейської валюти, що пояснювалося необхідністю різкого зниження витрат за операціями типу своп. Однак, як свідчить досвід, перехід до єдиної валюти в зоні еуро виявився передчасним і саме в силу асиметричності економік країн зони еуро.

У той же час для розгляду валютно-фінансової інтеграції в умовах інформаційного устрою мегаекономіки (в параметрах утворення платіжних спілок) необхідно визначити інтеграційні стандарти. Як відомо, нове знання базується на старому, воно зазвичай вбирає в себе більшу частину категорій та інструментів, як концептуальних, так і експериментальних, якими традиційні теорії оперували в умовах попереднього економічного укладу. Виникаюча структура при аналізі конкретних умов розвитку реального сектора економіки (включаючи і кредитно-грошовий ринок) і буде тим інструментом для отримання наукового досвіду теоретичного і практичного осмислення для нового наукового аналізу, а застосування понятійного апарату дозволяє пізнавати структуру і конструкцію будь-якої господарсько-економічної ситуації. Абсолютно нейтральної та інваріантною для всіх напрямів економічної теорії немає, але щодо узагальнених економічних категорій – факт безперечний, про це свідчить порівнянність економічних категорій всіх економічних систем. Неможливо знайти будь-які наукові теорії, що мають один і той же предмет дослідження, але які мають абсолютно несхожі емпіричні категорії (базиси, або мови). У двох різних теорій завжди знайдуться спільні, нехай навіть методологічні фрагменти. Під платіжним союзом автор розуміє зону домінування однієї будь-якої валюти (загальну або єдину), яка здатна на всій території зони виконувати всі функції грошей (в т. ч. функцію грошей як платежу, функцію грошей як засобу обігу, функцію грошей як міри вартості і функцію світових грошей).

Л. І. Фрей, звертаючись до визначення валютної зони, характеризує її як «об'єднання держав, які проводять свої міжнародні розрахунки у валюті основної країни зони, концентрують валютні резерви в цій країні, підтримують стійкий курс своїх валют по відношенню до валюти основної країни. Між державами, що входять до складу зони, як правило, немає валютних обмежень»[12]. А ось як характеризує оптимальну валютну зону вже наш сучасник – американський дослідник Дж. Франкель: «Сукупність країн, які високо інтегровані у сфері торгівлі, капіталів, ринків робочої сили та ін. може являти собою оптимальну валютну зону. Оптимальна валютна зона може бути визначена як область, яка не є ні настільки малою, ні



настільки відкритою, щоб вона виграла матеріально від прив'язки її валюти до третьої валюти, ні настільки великою, що вона виграла б матеріально, розпавшись на підобласті з різними валютами ...» [18]. Подібна «різнонаправленість» наведених визначень легко з'ясовна. У поняття валютної зони вчені вкладають абсолютно різний зміст: один не розділяє валютну зону і валютний союз, інший мислить у термінах більше географічних, ніж економічних.

На відміну від валютної зони, валютний союз, на думку дослідників (У. Бутье [14], Е. Коломбатто [15], Х. Жерардін [16]), передбачає введення в обіг єдиної валюти (або встановлення жорстко фіксованих валютних курсів), а також виконання основних положень теорії оптимальної валютної зони – вимоги економічної збіжності. Показово те, що держави-члени Ради Європи в дискусіях, які відбувалися на установчій зустрічі, не прийшли до однозначного визначення поняття «союз» (зрозуміло, в контексті загальної інтеграції). Визначені були тільки рамки такої форми зв'язку, а саме створення єдиного економічного та монетарного союзу. І саме «рамковість», як стверджує російський економіст Ткаченко С. Л., дозволяє говорити про загальні труднощі «стандартного» мови інтеграції [9]. Дозволимо не погодитися з другою частиною наведеного твердження. З логіки міркувань випливає, що валютний союз може утворюватися країнами, рівними (або приблизно рівними) за рівнем економічного розвитку. Але як бути державам, які претендують на входження у валютний союз з яких-небудь інших, а не економічних, причин, але не відповідають вимозі економічної збіжності? Більше того, відокремлений економічний розвиток сприяє більшою мірою міждержавній дивергенції (розбіжності), оскільки фактори і темпи економічного розвитку являють собою якісь детерміновані величини. Таким чином, спираючись виключно на заключні положення теорії економічної конвергенції, можна буде прийти до висновку, що кількість держав, які можуть дозволити собі приступити до створення платіжного союзу, дуже мала, і ще менша кількість тих держав, що зможуть створити платіжний союз. Представляється, що сучасний стан міжнародних економічних відносин суперечить постулатам неокласичної теорії економічної конвергенції в силу того, що посилюються розбіжності між країнами, що знаходяться в даний історичний момент на різних етапах розвитку, що вимагає появи нових знань у сфері т. зв. випереджаючого економічного розвитку.

Роботи, присвячені теорії оптимальної валютної зони як альтернативи золотого (або золотодев'язного стандартів), переважно розглядають питання попередньої міждержавної конвергенціальності, і в меншому ступені, – проблеми нівелювання розбіжностей, які були у держав на момент формування платіжного союзу або з'являлися в процесі його функціонування. Економісти, визнаючи параметри



конвергенціональності валютної інтеграції [2], в той же час не розглядають в ній параметри абсолютизації конвергенціонального підходу – необхідні факторні моделі інтеграційного розвитку, орієнтованого не на уніфікацію різноманітного, а на його об'єднання, тобто на формування платіжного союзу. У нашому розумінні платіжний союз являє собою етап інтернаціоналізації взаємодії макрорівневих систем, що спирається і на загальну економічну лібералізацію, і на жорстке структурування національних (регіональних) кредитних і валютних систем. Так, наприклад, дискусія, що передувала вступу держав до Економічного і валютного союзу ЄС була багатоаспектною, вона включала як технічні питання (розглядався механізм взаємної фіксації валютних курсів), так і соціальні (прогнозувалися зміни у суспільній сфері). Одночасно був розроблений план виходу держав із членів Економічного і валютного союзу країн ЄС, який у 2011 році виявився непрацездатним у ситуації з Грецією. У монографії С. Л. Ткаченко [9], що є однією з кращих праць учених-економістів на пострадянському економічному просторі в галузі оцінки європейської валютної уніфікації, наводиться порівняльний аналіз шляхів переходу до єдиної валюти і утворення єдиного валютного простору в Західній Європі. Автор книги, вчений з Санкт-Петербурзького державного університету, спираючись на вже розроблену теорію оптимальної валютної зони, розглядає формування платіжного союзу не на основі економічної збіжності, а на факті неминучого нівелювання розбіжностей в економічній сфері за допомогою встановлення єдиної валюти. Дійсно, процеси валютного об'єднання не можна розглядати виключно через призму теорії Р. Манделла [19], їх слід піддавати критичному аналізу. Як нам здається, відповідність умовам теорії оптимальних валютних зон не є вирішальним фактором при прийнятті державою рішення про участь (неучасть) у платіжному союзі.

Євросоюз при формуванні зони євро встановив економічні параметри конвергенції, яких необхідно дотримуватися. Однак деякі держави іноді вдаються до вибору «некласичних» шляхів утворення платіжних союзів зі своїми партнерами. Виражається це або в прив'язці національної валюти до валюти країни-партнера, або в наданні іноземній валюті статусу законного платіжного засобу і введення її в обіг [9, 20]. Але, незважаючи на згадану «поширеність» подібних процесів, прив'язка і заміщення національних валют проводиться тільки по відношенню до деяких валют, наприклад, *usd*, *euro*, *sfr*. До того ж, як прив'язка, так і заміщення супроводжуються для держави і придбаннями, і втратами, причому втрати можуть бути вище потенційних придбань (наприклад, події в Білорусі в 2011 році, коли загальна неконкурентоспроможність економіки, викликана неадекватною реалізацією валютної політики, призвела до паралічу



державної системи управління). Причини, з яких Україні не слід вступати в платіжний союз на основі єдиної валюти в якості національного платіжного засобу, цілком зрозумілі. По-перше, це означало б повну відмову від національної кредитно-грошової незалежності, тобто втрату одного із символів національного суверенітету. І, по-друге, це призвело б до збігу кордонів політичних утворень та оптимальних валютних зон, що не передбачається теорією платіжного союзу в параметрах оптимальних валютних зон. По-третє, це посилить зовнішній інфляційний тиск на реальний сектор національної економіки України.

У сучасних умовах розвитку процесу глобалізації все частіше висловлюються думки про зниження пріоритетності національного та збільшення наднаціонального в економічному розвитку держави. Разом з тим доводиться констатувати, що до цих пір не існує чітко визначеної економічної моделі конвергенції одиничного (національного) в загальний (глобальний) економічний простір. У даний час можна лише констатувати існування певного набору чинників, здатних, на думку вчених, значно впливати на хід та швидкість зрощування процесів конвергенції. Разом з тим, ще належить виробити стандарти європейської інтеграції, хоча, у зв'язку з впливом безлічі факторів на весь порядок інтеграції (у зв'язку з подіями в зоні еуро у 2010–2011 рр.), зробити це безболісно навряд чи представляється можливим. Особливо відзначимо, що у вітчизняній науці виникла необхідність осмислити теоретичні основи розвитку процесів валютно-фінансової конвергенції на пострадянському економічному просторі, що вимагають обґрунтування таких категорій, як платіжний союз країн Східної Європи та євразійський економічний простір, визначення позиції України в європейських процесах конвергенції, а також вивчення організаційних, процедурних аспектів, виявлення передумов і умов розвитку фінансової конвергенції.

Генезис платіжних спілок у XX–XXI століттях послідовно, крок за кроком, підводить нас до думки про те, що кожний наступний інтеграційний етап являє собою новий якісний рівень міждержавних інтеграційних відносин. Але, на жаль, перехід з вищого ступеня розвитку на нижчий теорії конвергенції поки не розглядають (хоча досвід функціонування зони еуро свідчить про необхідність таких досліджень). Більш того, розвиток подій в колишньому Радянському Союзі показав, що, опинившись затиснутими в межах національних утворень, економіки республік гостро потребували виходу на зовнішні ринки. Найменш безболісним був би розвиток багатосторонньої і багатфакторної торгово-економічної інтеграції на основі спільної валюти. Внутрішні передумови фінансової конвергенції формуються, як правило, під впливом прагнення держав отримати додаткові конкурентні переваги у вигляді економії витрат і оптимізації єдиного



внутрішнього ринку. У той же час держави не можуть приступити до формування монетарного союзу на базі спільної валюти без реалізації необхідних адаптаційних процедур.

Сучасною економічною теорією не вирішено питання про необхідність дотримання державами критеріїв економічної конвергенції. Ми згодні з дослідниками-економістами, що саме конвергенція здатна вплинути на весь хід міждержавного економічного взаємопроникнення [9, 11 та ін.]. В існуючих теоріях економічної динаміки та економічної конвергенції сама ідея необхідності зближення рівнів розвитку економік незалежних державних утворень дуже рідко ставиться під сумнів [1, 2 та ін.]. Як правило, в якості прикладу наводиться економічний і валютний союз ЄС, де критерії міждержавної конвергенції позначені дуже чітко. Слід зазначити, що Євросоюз пішов шляхом одночасного створення системи наддержавних економічних інститутів, тоді як у ряді інтеграційних угруповань подібні органи існували й існують історично. Подібна переконаність бачиться автору не зовсім обгрунтованою. Насправді, валютна інтеграція являє собою новий і недостатньо вивчений напрям загальноекономічної конвергенції, особливо в умовах розвитку процесу глобалізації.

На нашу думку, критерії загальної конвергенції держав, які колись вже мали спільну політичну та економічну надбудову та зруйнували її, але приходять до необхідності її відновлення, полягають у наступному:

1. На певному етапі економічного розвитку участь держави в регіональному валютному угрупованні є кращим, ніж входження цієї ж держави в «широке» міжнародне валютне об'єднання: критерії збіжності можуть бути м'якшими для кожної держави окремо, оскільки підтягувати невелике об'єднання (наприклад, Союз трьох) до великого (Євросоюз) легше, ніж включати в об'єднання країни поодиночі, тому логічним і не позбавленим підстави вбачається підхід щодо введення «валюти перехідного періоду» для держав Балтії перед вступом до зони єуро. Подібний же підхід виправданий і історією створення Економічного і валютного союзу країн ЄС, який починався з ядра невеликих держав.

2. Реалізація політики міждержавної економічної конвергенції вимагає великих витрат, що проявляється як у витратах окремих держав на підготовчому етапі до вступу в союз, так і в необхідності створення системи перерозподілу коштів від економічно розвинених до менш розвинених економік.

3. Критерії конвергенції в більшості своїй зачіпають «монетарну» сферу: дефіцит/профіцит бюджету, зовнішній борг/ВВП, темпи зростання, агрегування грошової маси та ін. Однак «монетаризм» представляє не реальний сектор економіки, а завдання конвергенції якраз лежить більше в площині промислової політики, що має на меті



формування нового постінформаційного укладу, участі держави у міжнародному поділі праці і т. д.

У науці постійно ведеться суперечка про первинність фінансового сектора економіки над промисловим сектором економіки (чи промислового над фінансовим). Слід зазначити, що автор дотримується думки про «підпорядкованість» фінансового сектора економіки промислового, в зв'язку з чим припускає, що для міждержавної економічної конвергенції пріоритетним є тотожність промислових державних показників, а при формуванні платіжного союзу асиметричних економік для досягнення параметрів збіжності формувати платіжний союз на основі спільної валюти. Досягнення параметрів економічної порівняності є саме тим параметром, який і дозволить перейти до єдиної валюти платіжного союзу.

З іншого боку, прагнення одних держав до встановлення, а інших до вживання жорстких критеріїв збіжності цілком виправдано. Перші прагнуть відгородити себе від союзу з «недостатньо» економічно розвиненим партнером, у інших же з'являються додаткові стимули до прискореного розвитку. Згадаймо, що до цілей регіональної економічної політики Євросоюзу належить «забезпечення однакового рівня розвитку територій». Здавалося б, пов'язувати рівномірність розвитку територій всередині однієї держави і вступ держави в валютний союз не зовсім логічно. Однак взаємозв'язок існує і притому дуже тісний.

Розвиваючи і обґрунтовуючи критерії економічної збіжності (або незбіжності) між державами, слід звернутися до трьох основних гіпотез, що заперечує відсутність конвергенції [9]. Згідно з першою, виробничі технології сприяють лідерам: багаті стають багатшими в результаті зростаючого ефекту масштабу. З другої випливає, що конвергенція – це реальний факт, але тільки для країн з адекватним людським капіталом, необхідним для оволодіння сучасними технологіями. Третя концепція полягає в тому, що бідні країни просто володіють низьким перспективним потенціалом, хоча і починають набирати темпи розвитку саме тоді, коли збільшується розрив між їх сьогодишнім рівнем доходів і власним потенціалом економічного зростання. Будь-яка з перерахованих гіпотез, якби вона була застосована щодо платіжного союзу, означала б середні перспективи реалізації процесів економічної конвергенції, оскільки забезпечення і економічного зростання, і економічної конвергенції вимагає досить розвинених економічних інститутів.

Звідси випливає, що причини вступу держави в платіжний союз різні. Якись країни вважають відмову від національної валюти (а разом з нею і від національної грошово-кредитної політики) ситуацією цілком прийнятною, інші сприймають подібне рішення болісно, проте в будь-якому випадку кожна держава має чітку перспективу своїх дій.



Як уже зазначалося, сьогодні не представляється можливим точно прорахувати наслідки вступу країни в платіжний союз. Не в змозі цього зробити ні Міжнародний валютний фонд, ні Центр економічних і політичних досліджень (CEPR, Великобританія), ні Національне бюро економічних досліджень (NBER, США), ні структури зони еуро навіть з урахуванням їх найпотужнішого економіко-математичного апарату прогнозування. Проте з великою часткою впевненості можна стверджувати, що, стаючи членом валютної інтеграційного угруповання, будь-якій державі доведеться брати до уваги потреби своїх партнерів. Робити це надзвичайно важко, але необхідно, бо інакше створений платіжний союз буде приречений на провал.

ВИСНОВКИ

Вироблення моделі, яка б дозволила Україні вибрати найбільш оптимальну структуру входження в регіональну структуру економічної та валютної інтеграції в Східній Європі, на нашу думку, можливе на основі формування платіжного союзу країн Центральної та Східної Європи на основі спільної валюти. Даний підхід дозволить Україні найбільшою мірою отримувати економічну вигоду від інтеграційних процесів на євразійському економічному просторі (включаючи держави ЄС в Центральній Європі), надалі застосовувати в практичній діяльності укупі з іншими, вже відомими в теорії економіки моделями, з урахуванням можливості їх збіжності/незбіжності, а також запропонувати моделі і методи, що дозволяють цю збіжність оптимізувати в умовах розвитку процесу інтеграційних регіональних тенденцій, обумовлених процесом глобалізації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Горев В. Н. Методы и модели стратегического бизнес-планирования. – Пушкин, ИПП, 2011. – 120 с.
2. Козловский В. В. Обусловленность и пути выравнивания общей линии экономического и культурного развития европейских стран. – Мн. . Алгоритм, 1999. – 296 с.
3. Международная социалистическая валюта стран-членов СЭВ. – М. : Финансы, 1973. – 96 с.
4. Олейник И. П. Мировое социалистическое хозяйство. – М. : Международные отношения, 1969. – 358 с.
5. Планирование и управление народным хозяйством в социалистических странах. – М. : Мысль, 1969. – 388 с.
6. Система управления экономикой развитого социализма: тенденции и проблемы. – М. : Экономика, 1982. – 304 с.
7. Сопоставление уровней экономического развития социалистических стран. – М. : Экономика, 1966. – 297 с.
8. Рикардо Д. Сочинения в 4-х томах. Том. 2. – М. : Политиздат, 1955. – 392 с.
9. Ткаченко С. Л. Европейская валютная интеграция. Теория и практика. – СПб. : СПбГУ, 2008. – 610 с.
10. Ткаченко С. Л., Козловская Н. В. // Международные экономические отношения. – 2004. – № 4. – С. 28-31.
11. Черенков В. И. Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции. – СПб. : СПбГУ, 2003. – 367 с.
12. Фрей Л. И. Валютные и финансовые расчёты капиталистических стран. – М. : Международные отношения, 1969. – 304 с.
13. Barro, R. and Sala-I-Martin, X. «Convergence» // The Journal of Political Economy, Chicago; Apr 1992; Vol. 100, Issue 2; pp.223-251.
14. Buiters, W., «The EMU and the NAMU: What is the Case for North-American Monetary Union?» / CEPR Discussion Paper № 2181; June 1999.
15. Colombatto, E. «The Birth and Failure of the EMU Project» // Journal des Economistes et des



Études Humaines, 8, 2/3, Juin-Septembre 1998, pp.219-238. 16. Gerardin, H. «La Zone Franc.» Paris: l'Harmattan, 1989. – 214 p. 17. «Economic convergence and monetary union in Europe» / edited by Ray Barrell. London: Sage publication, 1992. – 263 p. 18. Frankel, J. No Single Currency Regime is Right For All Countries or at All Times. <http://www.nber.org/papers/w7338>, NBER working paper series, September 1999. 19. Mundell, R. «A Theory of Optimum Currency Areas» // *The American Economic Review*, Sep 1961, Vol. 51, pp.657-665. 20. Mundell, R. and J.Polak (eds.) “The New International Monetary System”. – New York : Columbia University Press, 1977. – 244 p. 21. Summer J. La Croix «Economic integration and convergence: A second decomposition method» // *Journal of Economic History*, Sep 1999, Issue 3, pp.773-778. 22. Wood, A. «Globalization and Wage Inequalities: A Synthesis of three theories» // *Weltwirtschaftliches Archiv, Review of World Economics*, band 138, 2002, Heft 1, pp.55-82.

УДК 336.14

Стояновська О. А.¹

МІЖБЮДЖЕТНИЙ ПЕРЕРОЗПОДІЛ В КРАЇНАХ З РІЗНИМ ПОЛІТИЧНИМ УСТРОЄМ

У статті розглянуто політичні системи різних країн та дію у них міжбюджетних відносин, досліджено зарубіжний досвід побудови бюджетних систем.

Ключові слова: унітаризм, федералізм, міжбюджетні відносини, бюджетний устрій.

ВСТУП

Кожна держава має свою бюджетну систему і встановлює принципи її побудови, структури, взаємозв'язок об'єднаних у ній складових, тобто бюджетний устрій. Організація бюджетної системи, або бюджетного устрою, визначається державним устроєм країни. Залежно від організації структури розрізняються унітарні (єдині), федеративні та конфедеративні держави.

Значення міжбюджетних відносин як фактора суспільного прогресу зростає разом з перерозподілом функцій держави на користь регіональних та місцевих урядів, яка відбувається у більшості трансформаційних країн, тобто з прогресом децентралізації у різних її формах. Міжбюджетні відносини весь час перебувають у процесі розвитку, зумовленого дією різних факторів. Суттєвих змін вони зазнають внаслідок поділу країн на незалежні держави, об'єднання країн, посилення економічної та політичної інтеграції. Все це свідчить про складність аналізу проблеми в межах окремої країни чи групи країн.

Актуальність обраної теми визначають сучасні світові тенденції в економіці, роль виваженого державного регулювання як гаранта фінансово-економічної безпеки країни.

¹ Рецензент: д. е. н., професор І. Ф. Радіонова



АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питаннями в галузі міжбюджетних відносин за кордоном займаються такі вчені: Р. Агранофф, Дж. Аронсон, Ш. Бланкарт, Р. Джекмен, Р. Майсгрейв, Ю. Немец, У. Оутс, М. Перлман, Г. Райт, П. Рассел, Ч. Тібо, К. Фостер, Дж. Хіллі, С. Чапкова, А. Шах. Значну увагу вони приділяють механізмам, принципам, моделям організації системи міжбюджетних відносин. В Україні суть міжбюджетних відносин досліджують такі вчені, як: Василик О. Д., Геєць В. М., Зайчикова В. В., Каун О. Б., Кириленко О. П., Колодій С. Ю., Кравченко В. І., Кудряшов В. П., Куценко Т. Ф., Лилик О. Я., Лук'яненко І. Г., Луніна І. О., Огонь Ц. Г., Опарін В. М., Павлюк К. В., Слухай Чугунов І. Я., Швець В. Я., Юрій С. І. Однак мало праць присвячено дослідженню міжбюджетних відносин в країнах з різним політичним устроєм.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основним завданням даного дослідження є вивчення досвіду організації міжбюджетних відносин країн з різним політичним устроєм.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Форма державного устрою – це спосіб організації державної влади, який визначається характером взаємовідносин держави як цілого і її складових частин. З теорії і практики сучасного конституціоналізму відомо три форми державного устрою: унітарна, федеративна та конфедеративна. Федерації, конфедерації та унітарні держави різняться за організацією фінансової та бюджетної систем [6, с. 90].

Відмінності в організації фінансових та бюджетних систем визначають відмінності в системах міжбюджетних відносин цих країн.

У країнах з унітарним державним устроєм бюджетна система складається з центрального бюджету та місцевих бюджетів.

У федеративних країнах бюджетна система складається із федерального бюджету, із бюджетів суб'єктів федерації та з бюджетів органів місцевого самоврядування. Бюджети суб'єктів федерації та бюджети органів місцевого самоврядування у федеративних країнах є місцевими бюджетами.

Основна відмінність конфедеративних держав від федеративних у фінансовій сфері полягає у більш широкій автономії суб'єктів конфедерації аж до наявності власних фінансових систем, у повному розподілі повноважень, сфер відповідальності та компетенції органів влади конфедерації та її суб'єктів, джерел надходжень у бюджет конфедерації та суб'єктів конфедерації.

Таким чином, державний устрій країни визначає її бюджетний устрій, суб'єкти міжбюджетних відносин, способи визначення повноважень та сфер відповідальності місцевих органів влади, впливає на систему міжбюджетних відносин в цілому.



Рис.1.1. Схема бюджетних систем держав з різними формами політичного устрою (3, с. 20)

В унітарних державах міжбюджетні відносини є основним елементом відносин між органами державної влади та органами місцевого самоврядування. У федеративних – міжбюджетні відносини є основним елементом відносин між органами влади федерації та суб'єктів федерації, а також між органами влади суб'єктів федерації та органами місцевого самоврядування.

В країнах з унітарним державним устроєм суб'єктами міжбюджетних відносин є центральні органи законодавчої та виконавчої влади, місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування різних рівнів, а також місцеві органи влади автономних територіальних одиниць. Місцеві органи виконавчої влади в країнах з унітарним державним устроєм не є самостійними суб'єктами міжбюджетних відносин, а виступають як агенти центральних органів виконавчої влади.

В країнах з федеративним державним устроєм суб'єктами



міжбюджетних відносин є федеральні органи законодавчої та виконавчої влади, органи законодавчої та виконавчої влади суб'єктів федерації, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування.

Від форми державного устрою суттєво залежить статус та повноваження регіонального рівня управління. В унітарних країнах регіональні рівні управління не мають права ухвалювати власні законодавчі акти, в цих країнах відсутні регіональні або місцеві органи виконавчої влади, що діють незалежно від центральних органів державної влади. У федеративних державах суб'єкти федерації мають право самостійно ухвалювати законодавчі акти. Суб'єкти федерації у федеративних державах мають більше самостійності у фінансовій сфері, ніж в унітарних.

В унітарних країнах повноваження та сфери відповідальності органів місцевого самоврядування визначаються центральними органами влади, у федеративних – органами влади суб'єктів федерації.

В унітарних країнах політику фінансового вирівнювання проводить центральний уряд, а у федеративних країнах – в деяких центральний уряд, в інших – надається більша самостійність суб'єктам федерації.

Крім державного устрою, систему міжбюджетних відносин в країні визначає адміністративно-територіальний устрій.

Адміністративно-територіальний устрій країни визначає організацію публічної влади, що склалася на певній частині державної території у федеративних та на території всієї країни в унітарних країнах.

Адміністративно-територіальний устрій країни включає адміністративно-територіальний поділ, організацію місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади. Він є основою бюджетного устрою країни.

В унітарних країнах система адміністративно-територіального устрою визначається центральними органами влади, у федеративних – органами влади суб'єктів федерації.

Кількість адміністративно-територіальних одиниць, які мають представницькі органи влади, впливає на кількість суб'єктів міжбюджетних відносин. Залежно від адміністративно-територіального устрою в унітарних країнах може існувати кілька рівнів місцевого самоврядування і відповідно місцевих бюджетів. Прикладом країн з трьома рівнями місцевого самоврядування є Польща, Італія, з двома – Данія, Швеція, Норвегія, Франція, з одним – Ісландія, Люксембург.

Одиниці адміністративно-територіального поділу є межами здійснення владних повноважень органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади. Світова практика свідчить, що місцеві органи влади та відповідно місцеві бюджети можуть



створюватися в кожній адміністративно-територіальній одиниці, а можуть – в групах одиниць адміністративно-територіального поділу.

На місцях можуть діяти органи місцевого самоврядування та/чи місцеві органи виконавчої влади. Якщо на місцях функціонують тільки місцеві органи виконавчої влади, то фактично міжбюджетних відносин в такій країні не існує, оскільки місцеві органи виконавчої влади призначаються державою і в країні не існує форм публічної влади, відмінних від державної. Місцевими органами виконавчої влади є, наприклад, префекти департаментів та округів у Франції, управителі областей у Болгарії, воєводи в Польщі, губернатори в Саудівській Аравії. У деяких країнах (Індія, ПАР) місцеві органи державної влади можуть функціонувати на всіх рівнях адміністративно-територіального поділу, в розвинутих країнах місцеві органи виконавчої влади функціонують лише на регіональних рівнях. Поряд із представниками держави в регіоні у переважній більшості країн діють виборні органи, які є органами місцевого самоврядування і мають право формувати самостійні бюджети. Органи місцевого самоврядування не входять в систему органів державної влади, не підпорядковані один одному по вертикалі, виконують свої функції в межах повноважень, визначених законом, використовуючи при цьому власні фінансові ресурси чи інші кошти під власну відповідальність. Органи місцевого самоврядування можуть виконувати повноваження, делеговані їм органами виконавчої влади. В цій частині органи місцевого самоврядування підзвітні органам державної влади. Органи місцевого самоврядування і місцеві органи виконавчої влади функціонують за принципом розподілу повноважень та сфер відповідальності. [4, с. 29].

В колишньому СРСР, країнах соціалістичної орієнтації діяла так звана радянська модель організації влади на місцях, за якої не визнавався принцип розподілу влади. На місцях створювались органи державної влади – ради, які вибиралися населенням чи радами нижчого рівня, а також органи державного управління – виконавчі комітети, що обиралися радами. Конституцією СРСР визначалось, що місцеві ради народних депутатів є органами єдиної державної влади на місцях і єдиними органами державної влади в кожній адміністративно-територіальній одиниці. Виконавчі комітети рад діяли за принципом подвійного підпорядкування: органу влади вищого рівня та відповідній місцевій раді. У даний час такі моделі організації влади створюються лише в умовах військових режимів, а також не в чистому вигляді збереглися в Китаї, Кубі, В'єтнамі [5, с. 376-377; 4, с. 28-30].

Від адміністративно-територіального поділу країни, розмірів адміністративно-територіальних одиниць залежать розміри компетенції місцевих органів влади, здатність місцевих органів влади виконувати свої функції. Існують свої переваги та недоліки щодо надання послуг та



їх фінансування в малих та великих адміністративно-територіальних одиницях.

У малих адміністративно-територіальних одиницях органи місцевого самоврядування мають значний вплив на населення, їм легше вивчати потреби і попит населення щодо якості та кількості послуг, населення має можливість брати активну участь у житті територіальної громади. Проте в малих територіальних громадах є нестача коштів для фінансування значної частини послуг, великий ризик появи збиткових комунальних служб, малий діапазон послуг, що пропонуються населенню, виникає необхідність передачі права на надання послуг вищим рівням влади.

У більшості країн з перехідною економікою та в деяких розвинутих країнах Європи (наприклад, Франції, Чехії, Греції, Словаччині), переважають дрібні адміністративно-територіальні одиниці. В Україні також 96% адміністративно-територіальних одиниць мають населення менше 5000 чоловік.

У великих адміністративно-територіальних одиницях органи місцевого самоврядування можуть приймати великомасштабні та економічно раціональні рішення, наявна достатня фінансова база для надання значної частини послуг, службові особи місцевого самоврядування мають високу кваліфікацію. Поряд з цим, органи місцевого самоврядування втрачають зв'язок з населенням, зменшується вплив органів місцевого самоврядування на населення, зменшуються можливості щодо виявлення потреб населення в послугах [1, с. 273].

У більшості країн Західної та Центральної Європи в останні десятиріччя відбувається зменшення кількості адміністративно-територіальних одиниць, у деяких – навпаки, відбулося їх збільшення.

Унітарні країни Європи за організацією місцевої влади та адміністративно-територіальним устроєм можна поділити на дві групи: дезінтегровані та інтегровані.

У дезінтегрованих системах органи місцевого самоврядування та місцеві бюджети створюються в кожній адміністративно-територіальній одиниці. Органи місцевого самоврядування надають незначну частину послуг своїм жителям, тому великого поширення набули різні форми кооперації дрібних органів місцевого самоврядування, а також значна частина послуг населенню постачається органами влади регіонального рівня, на якому зосереджена і основна частина фінансових ресурсів. Такі системи в основному властиві країнам південної Європи.

В інтегрованих системах управлінські межі місцевих органів влади не збігаються з межами адміністративно-територіального поділу. Межі компетенції органу місцевого самоврядування об'єднують кілька адміністративно-територіальних одиниць. З метою раціоналізації управління та надання послуг в цих країнах були ухвалені рішення про скорочення чисельності та укрупнення адміністративно-територіальних



одиниць. Інтегровані системи організації місцевої влади діють у північних країнах Західної Європи.

Незважаючи на те, що у державах з федеративним державним устроєм система адміністративно-територіального поділу визначається для кожного суб'єкта федерації, в межах федерації може переважати та чи інша модель. Так, у Швейцарії домінує дезінтегрована модель, а в західній частині Німеччини – інтегрована.

Що стосується країн Європи з перехідною економікою, то в цих країнах система організації місцевої влади є слабо інтегрована. Така система адміністративно-територіального поділу та організації місцевої влади сформована історично. Оскільки всі послуги надавалися централізовано, були створені такі адміністративно-територіальні одиниці, які не дієздатні самостійно надавати послуги населенню.

З метою підвищення ефективності надання послуг можуть створюватися так звані спеціальні округи або особливі райони. Наприклад, шкільні округи у США, у Великобританії, в Індії. В США приблизно 2/3 усіх урядових організацій є “спеціальними” або “особливими” районами і ними надаються послуги по будівництву житла, медичному обслуговуванню, шкільній освіті та ін. [2, с. 2]. Спеціальні округи створюються шляхом об'єднання як окремих адміністративно-територіальних одиниць, так і їх частин. Спеціальні округи не є адміністративно-територіальними одиницями.

ВИСНОВКИ

Таким чином, система адміністративно-територіального устрою країни поряд з державним устроєм визначає її бюджетний устрій та відіграє визначальну роль у побудові міжбюджетних відносин.

Отже, система міжбюджетних відносин в країні пов'язана з економічною системою держави, а точніше з такими її складовими, як держава та ринок опосередковано через систему публічних фінансів. Система міжбюджетних відносин має свої особливості в країнах розвинутою ринковою, з перехідною та з централізовано-плановою економічною системою. Система міжбюджетних відносин в країні визначається також її державним та адміністративно-територіальним устроєм, якими обумовлений бюджетний устрій країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Местное самоуправление: опыт Дании / Национальная Ассоциация местных властей Дании и Союз Российских городов / Отв. ред. Холгер Пиндг. – М., 1995. – 439 с.
2. Типи місцевого самоврядування у США // Фонд “Україна – США”. Програма сприяння парламентові України. – С. 7.
3. Самямон-Міхеева К. Д. Міжбюджетні відносини як фінансовий механізм держави // Економіка, фінанси, право. – № 3. – 2009. – С. 19-25.
4. Черкасов А. И. Сравнительное местное управление: теория и практика.– М. : Изд. группа «ФОРУМ– ИНФРА-М», 1998. – 160 с.
5. Чиркин В. Е. Государствоведение : учебник. – М. : Юрист, 1999. – 400 с.
6. Шаповал В. М. Конституційне право зарубіжних країн. – К. : Артк, Вища школа, 1997. – 264 с.



УДК 330.341.1.001.33

Флегантова А. Л.¹

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

У статті здійснено аналіз різних поглядів вітчизняних та зарубіжних учених на класифікацію інновацій та запропонована їх універсальна класифікація.

Ключові слова: інновації, види інновацій, класифікація.

ВСТУП

Основною характеристикою економічної діяльності та рушійною силою розвитку підприємств є інновації, вони стрімко увійшли в господарську практику як малих підприємств, так і великих корпорацій. Інновації перестають бути одним із напрямів діяльності підприємств і набувають характерних факторних ознак виробництва, саме вони забезпечують ріст продуктивності, є динамічним елементом економічного розвитку, обумовлюють підвищення рівня національної конкурентоспроможності.

На даному етапі розвитку економічної науки існує багато різних підходів до класифікації інновацій. Тому для більш чіткого розуміння різниці між видами інновацій доцільним є узагальнити всі підходи до класифікації інновацій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Над питаннями класифікації інновацій працювали такі вчені, як Л. С. Барютін [9], Г. Л. Вознюк [4], О. І. Волков [7], С. Ю. Глазьев [3], Н. П. Гончарова [10], Л. М. Гохберг [6], А. П. Гречан [7], В. Ф. Гриньов [1], М. П. Денисенко [7], П. Н. Завліна [5], А. Г. Загородній [4], С. Д. Ільєнкова [6], А. К. Казанцев [9], А. Г. Кругліков [8], Г. І. Мікерін [3], Л. Е. Мінделі [9], І. А. Павленко [10], Т. С. Смовженко [4], П. Н. Тесля [3], В. Ю. Тюріна [11], Р. А. Фатхутдинов [12], В. Г. Федоренко [13], Г. О. Швиданенко [10], С. Ю. Ягудін [6].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Завданням даної статті є узагальнення і систематизація існуючих підходів та розробка універсальної класифікації інновацій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За аналізом публікацій вітчизняних та зарубіжних учених інновації розрізняються обсягами та ступенями впливу на економіку. Аналіз існуючих підходів до класифікації інновацій та їх систематизація наведені в табл. 1.

¹ Рецензент: д. е. н., професор А. О. Пантелеймоненко



Таблиця 1

Класифікація інновацій у різних дослідженнях

Класифікаційна ознака	Вид інновацій
За інноваційним потенціалом [10] та ступенем новизни [1] За глибиною змін, що вносяться [6]	радикальні [10, 1, 12, 7, 6, 13, 1]; комбінаторні [10, 1]; модифіковані [10]; удосконалюючі [1], покращуючі [6, 13, 10, 1]; ординарні [12]; системні [7]; модифікаційні [7, 6, 13, 10, 1]; інновації низького рівня [9]; інновації більш високого рівня [9]; технологічні [10]; виробничі [10]; економічні [10]; торгові [10]; соціальні [10]; у галузі управління [10];
За обсягом	крапкові [10] (точкові [7]); системні [10, 7]; стратегічні [10, 7];
За ефективністю [11, 10, 1, 5] (цілями) [10]	ефективність виробництва [10]; ефективність управління [10]; поліпшення умов праці [10]; економічна ефективність [11, 10, 1, 5]; соціальна ефективність [11, 10, 1, 5]; екологічна ефективність [11, 10, 1, 5]; інтегральна ефективність [11, 10].
За особливостями механізму здійснення [10] За ступенем розповсюдження [1]	одиничні [10, 1]; дифузійні [10, 1]; завершені і незавершені [10]; успішні і неуспішні [10].
За галуззю народного господарства, де впроваджується нововведення	нововведення, інновації, що були створені (впроваджені) у сфері науки [12]; нововведення, інновації, що були створені (впроваджені) у сфері освіти [12]; нововведення, інновації, що були створені (впроваджені) у соціальній сфері (культура, мистецтво, охорона здоров'я) [12]; нововведення, інновації, що були створені (впроваджені) у сфері матеріального виробництва (промисловість, будівництво, сільське господарство) [12]; матеріалізовані (тверді) [10]; нематеріалізовані (м'які, управлінські) [10].
За ступенем новизни	новинки світового масштабу [10]; новинки в країні або галузі [10]; новинки на підприємстві [10]; засновані на нових відкриттях [9]. створені на основі нового способу, застосованого до відкритих явищ [9]; базисні [9]; покращуючі [9]; інновації, пов'язані з впровадженням нових або у значній мірі вдосконалених методів виробництва [9].
За ступенем радикальності, значущості [9].	базисні; покращуючі; псевдоінновації (раціоналізуючі).



За отриманими результатами від науково-дослідних розробок [1, 5].	наукові; технічні; технологічні; конструкторські; інформаційні
За галузями застосування та етапами науково-технічного прогресу	технічні [9, 11]; технологічні [9, 11]; організаційно-управлінські [9]; інформаційні [9, 11]; соціальні [9]; наукові [11]; конструкторські [11]; виробничі [11].
За спрямованістю на окремі сфери діяльності	технологічні [7, 13]; виробничі [7, 13]; організаційні [7, 13]; економічні [13]; торгівельні [13]; соціальні [13].
За сферою застосування	економічні [13]; організаційні [13, 10]; технологічні [13]; товарні [13]; суспільні [13]; технічні [13]; соціальні [13, 10]; управлінські [13]; промислові [10]; нововведення для внутрішнього застосування (всередині фірми) [12]; нововведення для накопичення у фірмі [12]; нововведення в основному для продажу [12].
За технологічними параметрами [6, 9, 10]	продуктові; процесні.
За місцем у виробничому циклі [1]	сировинні; забезпечуючі (технологічні); продуктові.
За предметом та сферою прикладення [2, 8]	продуктові інновації; ринкові інновації; інновації-процеси.
За новизною [10] За ступенем ринкової новизни [1] За масштабом новизни [12] За типом новизни для ринку [9]	нові для галузі у світі [10, 1, 12, 9, 6]; нові для галузі в країні [10, 1, 12, 9, 6]; нові для підприємства [10, 1, 12, 9]; інновації для групи підприємств [1, 9, 6].
За місцем на підприємстві [10] За структурною характеристикою [7]	новації на вході; новації на виході; новації системної структури.
За темпами здійснення [1, 5, 10, 11]	швидкі [10, 1, 3, 11]; уповільнені [10, 1, 3, 11]; наростаючі [10, 1, 3, 11]; рівномірні [10, 1, 3, 11]; стрибкоподібні [10, 1, 3, 11]; затухаючі [1, 5, 11].



За масштабами інновацій	трансконтинентальні [10, 1, 5, 11]; транснаціональні [10, 1, 5, 11]; регіональні [10, 1, 5, 11]; значні [10]; середні [10, 1, 5, 11]; дрібні [10, 11]; крупні, [1, 5, 11]; малі [1, 5].
За результативністю	високі [10, 1, 5, 11]; низькі [10, 1, 5, 11]; стабільні [10, 1, 5, 11]; впроваджені й повністю використані [7]; впроваджені й мало використані [7]; не впроваджені [7].
За галуззю застосування [1, 5, 11]	управлінські; організаційні; соціальні; промислові.
За причинами виникнення [2, 13]	реактивні; стратегічні.
За масштабом [6, 13]	глобальні локальні
За типом нововведення [10]	матеріально-технічні (техніка, технологія, матеріали); соціальні; економічні; організаційно-управлінські; правові.
За становленням до свого попередника [10]	що заміщають (замість застарілого); що відмінюють (виключають виконання операцій); поворотні (до попередника); нові (аналогів немає).
За особливостями інноваційного процесу [10]	внутрішньорганізаційні; міжорганізаційні.
За джерелом ініціативи [10]	пряме соціальне замовлення; у результаті винаходу.
За оригінальністю характеру змін [10]	оригінальні (творчі); неоригінальні (що наслідують).
За ступенем складності [10]	непов'язані (менш удосконалені); пов'язані (колективний результат).
За радіусом дії [10].	упроваджені на підприємстві; упроваджені за межами підприємства.
За соціально-психологічними умовами впровадження [10]	що усвідомлюються рефлексивно; упроваджені без тривалого обмірковування.
За запланованою сферою застосування [10]	технічні; технологічні; організаційні; економічні; суспільні (позавиробничі).
За етапами науково-технічного прогресу [10]	наукові; технічні; технологічні; конструкторські; виробничі; інформаційні.



За захопленням частини ринку [1]	локальні; системні; стратегічні.
За стадією життєвого циклу товару, на якій впроваджується інновація, або розробляється нововведення [12]	інновації, що впроваджуються на стадії стратегічного маркетингу; організаційно-технологічна підготовка виробництва; виробництво (включаючи тактичний маркетинг).
За частотою застосування [12]	разові; ті, що повторюються.
За формою нововведення [12]	відкриття, винаходи, патенти; раціоналізаторські пропозиції; ноу-хау; товарні знаки, торгові марки, емблеми; нові документи, технологічні, виробничі, управлінські; процеси, конструкції, структури, методи.
За направленістю результатів [9]	інновації у якості наукового інструментарію; інновації-процеси; інновації-продукти.
За характером потреб, що задовольняються [9]	орієнтовані на існуючі потреби; орієнтовані на створення нових потреб.
За місцем та роллю у процесі виробництва [3, 9]	основні; доповнюючі.
За масштабами розповсюдження [8, 9]	інновації, що стали основою для нової галузі, що виробляє однорідний продукт; інновації, що застосовуються у всіх галузях та сферах .
За направленістю впливу на процес виробництва [3, 9]	розширюючі; раціоналізуючі; заміщуючі.
За ступенем використання наукових знань [7]	засновані на фундаментальних наукових знаннях; засновані на наукових дослідках з обмеженою галуззю застосування; засновані на існуючих наукових знаннях; засновані на комбінації різних типів знань; засновані на використанні одного продукту в різних галузях; засновані на побічних результатах різних програм; засновані на вже відомій технології.
За інтенсивністю [7]	Порядку: нульового; першого; другого; третього; четвертого; п'ятого; шостого; сьомого.
За можливість планування життєвого циклу [7]	нововведення, що втілюють наукові ідеї, які є революційними для виробничих сил і закріплюються у їхньому складі як новий невід'ємний елемент (об'єкт прогнозу); якісні зрушення в окремих елементах виробничих сил, що означають зміну поколінь техніки за збереження початкового фундаментального принципу (об'єкт довгострокового характеру); кількісні зміни, покращення окремих параметрів (об'єктів поточного й перспективного планування).



За способом розробки [7]	експериментальні; прямі.
За рівнем управління [7]	загальноекономічні; галузеві; територіальні; первинної ланки управління.
За об'єктом управління [7]	продукція; процеси (технологічні); робоча сила; управлінська діяльність.
За терміном виконання [7]	20 і більше років; 15–20 років; 5–10 років; до 5 років.
За ступенем охоплення життєвого циклу [7].	науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, освоєння і застосування; науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, теоретичні.
Стосовно попереднього стану процесу (системи) [7].	замінюючі; відмінюючі; відкриваючі; ретроінновації.
За призначенням [7]	Спрямовані на: ефективність реалізації; ефективність виробництва; покращення умов праці; підвищення якості продукції.
За ініціатором планування [7]	центральні; локальні; спонтанні.
За розміром [7]	виявлення нових галузей застосування (підвищує ефективність у 10–100 і більше разів); використання нових принципів функціонування (підвищує ефективність у 2–10 разів); створення нових конструктивних рішень (підвищує ефективність на 5–10 %); розрахунок оптимізації параметрів (підвищує ефективність на 2–10 %).
За циклічним розвитком [7]	найкрупніші; крупні; середні; дрібні.
За характером потреб, які задовольняються [13]	зорієнтовані на існуючі потреби; зорієнтовані на формування нових потреб.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті проаналізовано, узагальнено і систематизовано існуючі підходи до класифікації інновацій, яких на сьогоднішній день існує досить багато у сучасних економічних публікаціях. Усі вони мають багато спільного, але є і принципово відмінні погляди на ознаки класифікації інновацій. На основі узагальнення цих поглядів у статті була розроблена універсальна класифікація інновацій.

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
2. Grossi G. Promoting Innovation in a Big Business // Long Range Planning. Vol. 23. – №1. 3. Длинные волны: научно-технический прогресс и социальное развитие / С. Ю. Глазьев, Г. И. Микерин, П. Н. Тесля и др. – Новосибирск : Наука, 1991.
4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. – К. : Знання, 2002. – 556 с.
5. Инновационный менеджмент : справ. пособие / Под ред. П. Н. Завлина и др. – М. : ЦИСИН, 1998. – 503 с.
6. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
7. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.; за ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К. : КНТ, 2006. – 648 с.
8. Кругликов А. Г. Системный анализ научно-технических нововведений. – М. : Наука, 1991.
9. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учебник / Л. С. Барютин и др.; под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
10. Павленко І. А., Гончарова Н. П., Швиданенко Г. О. Економіка та організація інноваційної діяльності : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К., 2002. – 149 с.
11. Тюрина В. Ю. Инновационная способность и инновационная восприимчивость : Конспект лекций. – Саратов : СГТУ, 1994.
12. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. 6-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
13. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні : монографія / За заг. ред. Федоренка В. Г. – Ніжин : Видавництво «Аспект-Поліграф», 2003. – 724 с.

УДК 331.101.31

Кузьменко О. Г.¹**ПРО ЯК МЕХАНІЗМ ГАРМОНІЗАЦІЇ СТРУКТУР
РИНКУ І НАЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ІНФОРМАЦІЙНОГО УСТРОЮ МЕГАЕКОНОМІКИ**

У статті розглядається український ринок IPO в органічному взаємозв'язку з розвитком економіки України та мегаекономіки в цілому. Розглянуто особливості формування українського ринку IPO в умовах нового інформаційного устрою. Узагальнюються переваги та недоліки IPO для української економіки в сучасних умовах.

Ключові слова: *первинне розміщення, фондовий ринок, акції, банківський сектор, інвестори, інвестиційна привабливість, інвестор, «нова» економіка.*

ВСТУП

Фінансовий ринок України розвивається у нових умовах, оточений двома економічними союзами – економічним простором ЄС і Євразійським економічним простором. За 20 років фінансовий ринок України зазнав настільки значних перетворень, на які в звичайних

¹ Рецензент: д. е. н., професор Т. О. Селіщева



умовах розвитку Європи потрібно багато десятиліть. Практично з нуля створено фінансовий сектор ринкової економіки незалежної України, з'явився і розвивається повноцінний фондовий ринок, процес приватизації входить у завершальну стадію. Проте однією з невіршених проблем сучасної економіки України є ефективне використання IPO.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Процес IPO в Україну після затишку в 2009 році, у 2010–2011 рр. трохи поживався. Проте слід зазначити, що за роки незалежності Україні не вдалося вийти на лідируючі позиції в країнах СНД. Проблема IPO для національної економіки України залишається однією з пріоритетних. До внутрішніх проблем ефективного застосування IPO України (неготовність емітентів, непрозора звітність, і т. д.), у 2011 році додалася нестабільна зовнішня кон'юнктура, що змушує Україну переносити плани щодо виходу на IPO. Проте ринок IPO в Україні у 2010 р. поживався на тлі спаду цього сегмента на світових фінансових ринках.

У даний час, хоча економічна обстановка в Україні залишається складною, настрої інвесторів трохи покращилися завдяки стабілізації політичної ситуації. У IPO багато національних суб'єктів господарювання побачили альтернативу загальмованому в Україні банківському кредитуванню. Крім того, капіталізація багатьох українських суб'єктів господарювання з 2009 р. істотно підвищилася, що підстобує інтерес самих емітентів до залучення коштів за допомогою IPO. Крім «живих» грошей на розвиток діючого бізнесу, IPO припускає проведення його ринкової оцінки. Втім, в окремих випадках вихід на IPO – єдиний варіант (на тлі недоступності інших джерел фінансування) знайти оборотні кошти і врятувати компанію від краху. Слід також зазначити, що в умовах стабілізації політичної обстановки пройшло успішне IPO (AgroGeneration і «Авангард»). Успіхи IPO компаній «Авангард», «Агроліга», «Дакор Агро Холдинг», «Мрія Агро Холдинг», Т.М.М., OstChem, «Галнафтогаз», UDC Holding, «Баядера», «Воля» та ін. виявилися скромнішими. З урахуванням перенесених розміщень і вже оголошених планів у 2011 році можна прогнозувати залучення коштів в обсязі 1,5–2,5 млрд USD. Однак до радикального поліпшення ситуації ще далеко, а український ринок IPO зможе досягти вагомих позицій серед країн СНД через 2–3 роки, та й то при позитивній ринковій кон'юктурі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В даний час IPO є однією з найбільш обговорюваних проблем в економічній науці і практичній діяльності всіх суб'єктів економіки. Що слід розуміти під категорією Initial Public Offering у сучасній економіці? Економічна теорія трактує IPO як первинне публічне



розміщення, коли суб'єкт господарювання вперше випускає свої акції на ринку, а їх купує досить широке коло інвесторів. Однак у практиці господарської діяльності в Україні категорія IPO трактується більш широко, зараховуючи часом до нього і вторинне розміщення на ринку значного пакета акцій через механізм публічного розміщення, які іноді (теоретично не цілком обґрунтовано) також відносять до цього поняття:

- приватне розміщення серед вузького кола заздалегідь відібраних інвесторів з отриманням лістингу на біржі (placing, private offering);
- розміщення суб'єктів господарювання, чії акції вже торгуються на біржі, додаткового випуску акцій на відкритому ринку – так зване дорозміщення (follow-on);
- публічний продаж великого пакета акцій діючих акціонерів – [secondary public offering (SPO)] – друге публічне розміщення;
- прямі публічні розміщення від емітента (і силами емітента) безпосередньо первинним інвесторам, минаючи організований ринок [direct public offering (DPO)].

Слід зазначити, що ми згодні з економістами, які відрізняють теоретичне і практичне розуміння категорії IPO у сучасній економіці. Тим не менш для цілей аналізу і оцінки стану даного інструменту в економіці України ми іноді, з різних причин, змушені відходити від цього правила. Основною причиною є особлива суспільна і економічна значимість процедури первинного розміщення для розвитку фондового ринку, та й економіки України в цілому. До того ж слід мати на увазі, що термін IPO, спочатку розроблений і застосований у США, в економічних умовах Європи втратив своє оригінальне значення і розуміється як процедура випуску пайових цінних паперів у перший раз і розповсюджуються серед необмеженого кола інвесторів [6:114]. На лондонській фондовій біржі (LSE) абревіатурою IPO прийнято позначати будь-яке розміщення акцій, вперше запропоноване переважно саме на цьому майданчику.

Економічне явище IPO слід розглядати як один з інструментів інвестиційної політики суб'єктів господарювання в сучасній «новій» економіці з одного боку, і розвитку всієї структури галузевих (регіональних) ринків – з іншого. При цьому IPO є методом розв'язання суперечності фінансових обмежень і можливостей суб'єктів господарювання та ринкових обмежень галузі в площині фінансового ринку. Це особливо важливо для України, оскільки будь-який національний суб'єкт господарювання, який прагне до досягнення максимальної довгострокового прибутку, постійно стикається з численними обмеженнями, властивими як у галузевому розрізі національної економіки, так і в цілому по фондовому ринку України. Одним з головних методів подолання цих обмежень є інвестування. У зв'язку з цим IPO є одним із способів інвестування в умовах «нової»



економіки. У «новій» економіці ІРО володіє своїми перевагами і недоліками, причому ефективність ІРО залежить від багатьох факторів, основними з яких є:

- загальноекономічні (ступінь розвитку економіки країни в цілому – макроекономічний рівень, ступінь розвитку регіонів та ринків – макроекономічний рівень, ступінь розвитку суб'єктів господарювання та інших суб'єктів економіки – мікроекономічний рівень);
- фінансові (ступінь розвитку фінансових ринків, фінансових інвесторів, фондового ринку, банківського сектора економіки);
- кон'юнктурні (особливості ділового циклу в мегаекономіці і рівень відкритості реального сектора національної економіки).

Перш за все особливості проведення ІРО в «новій» економіці залежать від специфіки організаційної побудови суб'єкта господарювання (фірми). На рис. 1 наведено класифікацію суб'єкта господарювання за організаційною ознакою.

Суб'єкт господарювання			
Господарські товариства		Господарські товариства	Виробничі кооперативи
			Державні та регіональні унітарні підприємства
ТОВ		ЗАТ	ВАТ

Рис. 1. Переваги виходу суб'єктів господарювання на ринок акцій, облігацій і банківського кредиту

Суб'єкти господарювання – це підприємницькі одиниці, які здійснюють господарську діяльність з метою отримання прибутку (незалежно від приналежності за типом власності). Господарські товариства – це об'єднання фізичних осіб для спільної підприємницької діяльності. Їх члени поєднують цю діяльність з іншою постійною роботою. Виробничі кооперативи – добровільні об'єднання громадян для спільної господарської діяльності. Для організації господарської діяльності члени кооперативу вносять вклади в натуральній та грошовій формі і за результатами діяльності одержують крім заробітної плати відповідну частину прибутку. Господарські товариства і виробничі кооперативи як джерела зовнішнього фінансування вдаються найчастіше до послуг банківського кредиту. Це пояснюється тим, що дані комерційні організації є учасниками ринку монополістичної конкуренції, як правило, за масштабами своєї діяльності не є великими, не мають



відповідного іміджу і хорошій кредитній історії. Державним і регіональним унітарним підприємствам, з іншого боку, краще для зовнішнього фінансування звертатися на ринок облігацій. Товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), а також закриті акціонерні товариства (ЗАТ) можуть діяти на ринках монополістичної конкуренції, на олігополістичних ринках і бути монополіями. Для них джерелами зовнішнього фінансування можуть бути як банківські кредити, так і випуск облігаційних позик. IPO, як джерело і спосіб зовнішнього фінансування, найбільш прийнятний для суб'єктів господарювання в умовах «нової» економіки. При цьому ТОВ і ЗАТ повинні пройти досить складну попередню підготовку. Для ЗАТ ця підготовка може бути не настільки тривалою і складною, але також є суттєвою. Відкриті акціонерні товариства можуть вдаватися до всіх трьох джерел зовнішнього фінансування: 1) банківських кредитів; 2) випуску облігацій; 3) випуску акцій. ЗАТ також можуть діяти на ринках монополістичної конкуренції, на олігополістичних і бути монополістами.

Незважаючи на численні наукові дослідження та публікації, все ж таки залишаються відкритими питання: чому IPO можуть вважатися прийнятним способом збільшення акціонерного капіталу і чому мотивація виходу на ринок IPO в різний час і в різних ситуаціях варіюється досить істотно [7:250].

Переваги публічного розміщення акцій. Для оцінки переваг IPO перед іншими джерелами інвестицій [4:52] необхідно порівняти їх з альтернативними джерелами залучення інвестицій:

- нерозподілений прибуток (одне з найбільш поширених джерел фінансування інвестиційних проєктів в умовах інформаційного устрою мегаекономіки);
- бюджетні кошти і державні позики (досить ємне джерело, хоча доступ до нього багатьох суб'єктів господарювання в Україні досить проблематичний);
- банківські кредити (в умовах порівняно швидкого розширення банківської системи це джерело стало досить популярним, але прямо пов'язане із системною кризою зони євро);
- облігаційні позики, що розміщуються на відкритому ринку (рис. 2).

Розглянемо представлені на рис. 2 джерела залучення капіталу з механізмом IPO. Нерозподілений прибуток сильно залежить від складної економічної кон'юнктури, фінансово-виробничого становища суб'єкта господарювання. Розраховувати на це джерело при здійсненні довгострокового проєкту, віддача від якого стане відчутною через кілька років, досить проблематично. Разом з тим дані статистики свідчать, що протягом всієї історії незалежності України дане джерело забезпечувало до 45% фінансування національних підприємств.



		Суб'єкт господарювання			
Кошти від емісії цінних паперів		Банківський кредит		Державна підтримка	
				Нерозподілений прибуток	
Фондовий ринок		Один, або декілька інвесторів			
				Єдиний інвестор	
ІРО		Облігації			
Всі категорії інвесторів		Здебільшого інституційні інвестори			

Рис. 2. Джерела інвестування суб'єктів господарювання в умовах інформаційного устрою мегаекономіки

Друге джерело – отримання бюджетних коштів – завжди пов'язане з бюрократичною тяганиною, втратою часу, значними витратами, але на це джерело можуть претендувати тільки системоутворюючі підприємства реального сектора економіки України. Банківські кредити – це, з одного боку, відчутна залежність від одного кредитора, а з іншого – необхідність повернення залучених коштів за досить високими відсотковими ставками. Третім джерелом є облігаційні позики, що передбачають забезпечення необхідного потоку платежів по купонним виплатам, що в разі довготривалого проекту може стати досить обтяжливим. До того ж облігаційні позики у сучасних економічних умовах України супроводжуються вимогою оферти, що також ускладнює їх використання для фінансування капіталомістких інноваційних проектів.

Таблиця 1

Переваги ІРО перед іншими інвестиційними джерелами в умовах «нової» економіки

Джерело інвестицій	Переваги ІРО
Нерозподілений прибуток	Велике разове надходження капіталу. Незалежність від майбутньої економічної кон'юнктури
Бюджетні кошти і державні позики	Оперативність надходження ресурсів, відсутність бюрократичних зволікань. Відсутність зобов'язань (у тому числі і за соціальними програмами)
Банківські кредити	Незалежність від конкретного фінансового інституту. Відсутність майбутніх виплат
Облігаційні позики	Відсутність зобов'язань з обслуговування позики. Необмежений термін притягнення капіталу



Говорячи про явні переваги IPO (переваги IPO перед іншими інвестиційними джерелами представлені в табл. № 1), слід відзначити і «потенційні переваги» для суб'єкта господарювання, що здійснює публічне розміщення, а саме:

- IPO покращує фінансову репутацію емітента;
- створює умови для більш вигідного розміщення боргових емісійних паперів, а також для залучення кредитів під заставу акцій;
- сприяє отриманню ефективного інструменту оцінки поточної ринкової вартості і вигідного механізму операцій M & A;
- дозволяє суб'єкту господарювання посилювати свій лобістський потенціал за рахунок включення до складу акціонерів впливових фінансових інститутів;
- підвищує престиж суб'єкта господарювання як партнера і контрагента при роботі з вітчизняними та іноземними фірмами.

Недоліки публічного розміщення акцій. До істотного недоліку національних суб'єктів господарювання, перш за все, слід віднести поспішність і недостатній економічний аналіз, який призводить до нанесення серйозної шкоди репутації як окремих емітентів, так і для України в цілому. Під час підготовки до розміщення, на перших етапах найпильніша увага має приділятися стратегії і організації. Другою проблемою при розміщенні IPO може стати проблема несанкціонованого поглинання [3:115]. Поглинання IPO відбуваються хвилями. Цикли пов'язані з можливістю отримання дешевого капіталу і низькою вартістю активів. Оскільки ціна капіталу і вартість акцій залежить від великих економічних циклів, то в процесі виходу суб'єктів господарювання на біржу і догляду може спостерігатися деяка закономірність, обумовлена циклічністю.

ВИСНОВКИ

Первинне публічне розміщення (IPO) стало принципово новим методом залучення інвестицій в Україну. Українські аналітики спочатку підійшли до «нового» методу інвестування з перебільшеним романтизмом, всіляко переоцінюючи його переваги та зменшуючи недоліки. До теперішнього часу українською економічною наукою і практикою нагромаджено певний досвід у галузі IPO, що дозволяє аналізувати дане економічне явище не тільки в рамках загальносвітових досягнень, але й спостерігати безсумнівну специфіку, породжену особливостями розвитку економіки і товариств в Україні, її специфічне географічне розташування, особливості структури реального сектора національної економіки України і т. д. В умовах «нової» економіки процес IPO слід розглядати не тільки як один із методів залучення капіталу і не тільки у вузькому руслі інвестиційних процесів. IPO в умовах нового VI інформаційного укладу мегаекономіки є багатомірною фінансово-економічною категорією з



яскраво вираженою соціальною спрямованістю та державною приналежністю.

Використовуючи механізм IPO, суспільство стає більш «корпоративним», а проведення «народних IPO» може сприяти згуртуванню економічних інтересів різних суспільних груп і зробити істотний внесок у забезпечення сталого економічного розвитку України. Специфіка конкретного IPO в умовах «нової» економіки визначається не тільки загальною макроекономічною кон'юнктурою, обраною моделлю економічного розвитку, а й галузевими особливостями будови ринку, що є одним з найважливіших чинників, що формує ринок IPO в галузевому та часовому аспектах. При зміні технологічного укладу на перше місце в області проведення IPO виходять саме ті галузі, формальна структура яких оптимально відповідає сучасним вимогам економіки. У цьому сенсі IPO слід розглядати як найважливіший інструмент гармонізації структур ринку і технологічного укладу суб'єктів господарювання: за допомогою IPO в умовах інформаційного устрою досягається відповідність макроекономічної та мегаекономічної (галузевої та регіональної) зрілості економіки з одного боку, і конкурентних позицій національних суб'єктів господарювання (їх технологічним рівнем) – з іншого.

Більше того, IPO сприяє підвищенню прозорості українського ринку в цілому, і фондового зокрема. Це, безсумнівно, буде сприяти зміцненню авторитету української економіки як однієї з великих економік на пострадянському економічному просторі, а в перспективі – і держав Європи.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамов А. Проблемы конкурентоспособности российского фондового рынка // Вопросы экономики. – № 12. – 2005. – С. 32–50.
2. Вараніз Д., Швандэр О. Листинг ценных бумаг на рынке AIM. // Рынок ценных бумаг. – № 15. – 2005. – С. 34–35.
3. Ковзанадзе. Уроки мирового кризиса: необходима новая модель регулирования экономики. // Вопросы экономики. – № 4. – С. 113–120.
4. Петров В. Преимущества IPO перед прочими источниками инвестиций // Рынок ценных бумаг. – № 15. – 2005. – С. 52–53.
5. Росс Г. IPO и последующие размещения акций. – М. : Дело, 2007. – 387 с.
6. Cjrneli F., Ljungqvist A., Goldreich D. Investor sentiment and pre-IPO markets // Journal of Finance, 61. – 2006. – P. 112 -125.
7. Selishchev A.S. Russian IPO // Intrepreneurial finance and financial environment. – Tartu, 2009. – P. 247–262.



СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658:330.341.1:001:330.111.4:0

Западнюк Е. А.¹

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ И ИНФОРМАЦИЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Розглядається проблема управління знаннями на підприємстві. Показана практика реалізації програм управління знаннями в зарубіжних фірмах, зсув акцентів у світовій конкурентній боротьбі в бік інтелектуальних активів компаній. Зроблено висновок про необхідність підвищення рівня управління інтелектуальними активами білоруськими суб'єктами господарювання.

Ключові слова: знання, інформація, інтелектуальний актив, конкурентна боротьба, управління, мережа.

ВСТУПЛЕНИЕ

Проблему управления знаниями в современной теории и практике менеджмента трудно недооценить, поскольку в условиях современной конкурентной борьбы именно управление знаниями позволяет субъектам хозяйствования увеличить свой интеллектуальный капитал, а значит – получить преимущества над конкурентами. Термин «управление знаниями» появился в экономической литературе в начале 90-х годов XX века, знаменуя зарождение нового направления в управленческих науках. Временем зарождения этого направления можно считать 1993 год, когда состоялась первая конференция в Бостоне по проблемам управления знаниями в компаниях и организациях [1].

В экономической и специальной литературе к данной проблеме обращались многие известные западные и отечественные учёные: К. Дж. Э. Уиллер, К. Адамс, Ларри Прусак, Д. Леонард, Д. Скурме, Б. З. Мильнер, С. В. Кузнецов, М. К. Мариничева, А. В. Бертяков и др. В настоящее время данное направление быстро развивается. В сфере изучения управления знаниями находятся такие вопросы, как выявление знаний (интеллектуальных активов) в организации, распространение и обмен знаниями среди сотрудников организации, получение новых знаний в организации и др. Вместе с тем пока мало внимания уделяется вопросам, связанным с особенностями концентрации знаний для решения нестандартных, в том числе и

¹ Рецензент: д.е.н., профессор А. И. Капштик



инновационных, задач; оценки потенциальной ценности информации и знаний. На этих и некоторых других проблемах сосредоточено внимание автора статьи.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Управление интеллектуальными активами организации

Ключевыми в теории управления знаниями являются понятия «данные», «информация» и «знания». Анализ литературы по управлению знаниями показывает, что наиболее распространённая точка зрения состоит в следующем: между понятиями «данные» и «информация» практически не делается различия. Иногда отмечается, что информация – это преобразованные (обработанные) данные. Но что считать обработанными данными, а что нет – не уточняется. Относительно понятий «информация» и «знания» считается, что всё то, что находится в голове человека, – это знание, а то, что находится на искусственном носителе, – информация. После того, как даётся такое определение, далее в тексте авторы употребляют эти понятия в одном и том же значении.

Разрабатываемый нами подход к ключевым понятиям несколько отличается. Понятия «данные» и «информация» синонимичны. Соотношение же понятий «знание» и «информация» следующее.

Знание – это качественная информация, за исключением предполагаемой (прогнозной) информации, потому что последняя несёт в себе потенциальную вероятность быть плохой информацией (виды плохой информации в статье не рассматриваются). В свою очередь, качественная информация – это информация, в которой отсутствуют все виды плохой информации. Качественная информация обладает следующими характеристиками: это невымышленная, точная, полная, ясная информация, в которой отсутствует избыточная информация; обобщённая информация является правильной, а предполагаемая информация – верной.

Знание обладает свойством – ценностью. Ценность знания определяется важностью решений, принимаемых на базе этого знания. Важность решений, в свою очередь, зависит от иерархии целей, для достижения которых принимаются решения. Следовательно, ценность знания в разные периоды времени разная: в зависимости от того, какие задачи выдвигаются на передний план в определённый отрезок времени.

Выведение категорий управления знаниями, их свойств, форм и видов даёт возможность определить такое важное понятие, как «интеллектуальные активы» организации.

Актив – это то, что приносит или принесёт в будущем пользу организации, то есть *вся ценная информация и знания в компании являются её интеллектуальными активами*. Информация и знания



могут находиться на материальном носителе (бумага, компьютер) или в головах сотрудников компании. Таким образом, сотрудник организации является её интеллектуальным активом в случае, если он обладает ценной информацией и знаниями. Соответственно и повышение уровня знаний такого сотрудника означает увеличение интеллектуальных активов компании.

В отличие от материальных активов, которые уменьшаются (исчезают) по мере их использования, интеллектуальные активы, напротив, только увеличиваются. Знания порождают новые знания, идеи порождают новые идеи, и человек, разделившийся с кем-либо знания, остаётся с ними, приобретая при этом возможность получить другие знания в обмен. Можно возразить, что знания со временем могут устаревать, и тогда интеллектуальные активы уменьшаются. Да, это так. Но при условии, что нет возможности обновить знания. Чаще всего такая возможность есть. И тогда мы получаем возможность создать метазнание. Это значит, что при обновлении конкретного знания мы, как минимум, его можем удвоить, то есть у нас появляется знание и метазнание, следовательно, увеличиваются интеллектуальные активы организации.

Известный американский профессор Стенфордского университета Пол Ромер назвал знания единственным неограниченным ресурсом, чей актив с использованием только возрастает, а другой учёный, Питер Друкер, идентифицировал знания как новую базу конкуренции в посткапиталистическом обществе.

Возникает вопрос: как же управлять интеллектуальными активами организации?

Целью управления интеллектуальными активами организации является повышение её эффективности. В принципе, все действия по управлению интеллектуальными активами направлены на их увеличение. Для решения этой задачи необходимо организовать:

- сохранение информации и знаний, обладающих потенциальной ценностью;
- распространение и обмен ценными знаниями и информацией среди сотрудников организации;
- процесс обучения и найма сотрудников, а также привлечения внешних знаний.

Сохранение информации и знаний, обладающих потенциальной ценностью, способствует созданию базы для процесса метаинформирования, следовательно, для создания новых знаний, поскольку метаинформирование играет в данном процессе существенную роль.

Таким образом, чтобы генерировать новое знание или информацию, необходимо иметь знание и метазнание или информацию и метаинформацию.



Поскольку метазнание – это одна из форм знания, то для получения полезных метазнаний на базе любых полезных знаний необходимо использовать метавопросы. Наиболее типичные из них следующие:

- Как знания или информация использовались или используются?
- Как знания или информация получены?
- Что нового в полученных знаниях или информации?
- Отличается ли план от факта, почему, какие выводы?
- Как аналогичный вопрос решается в других подразделениях и организациях?
- Где находятся информация или знания и кто ими обладает?
- Каковы результаты дискуссии?
- Какова потенциальная ценность информации и знаний?
- Что из представленных знаний является информацией и наоборот?
- Как можно сделать это лучше?

Проиллюстрируем работу вышеприведённой схемы на примере. При сопоставлении прогноза оборота материальных средств какой-то фирмы на месяц с реальной ситуацией было получено метазнание – «основное расхождение произошло из-за завышения прогноза ожидания, поскольку прогнозировали худший вариант». При прогнозировании оборота материальных средств на следующий месяц данное метазнание было использовано для улучшения прогноза (новая информация).

Сохранять нужно все формы знаний, обладающие потенциальной ценностью: знания, метазнания, а также мета-метазнания. Более того, чем больше метазнаний разной глубины находится в базе знаний, тем выше ценность базы знаний в целом.

Акцент на метазнаниях разной глубины – это то новое, что привносит управление знаниями по сравнению с обычной работой с информацией и знаниями.

Необходимо отметить, что при управлении знаниями рассматривается ещё одна проблема – сохранение скрытых знаний. Под скрытыми знаниями (в отличие от явных) понимают знания, находящиеся в голове сотрудника, а не на искусственном носителе. Задача управления знаниями – перевести скрытые знания в явные и сохранить их.

Опыт управления знаниями и умениями в зарубежных компаниях

В компании Microsoft проект создания карты знаний начался в 1995 году и был назван SPUD. Карта знаний Microsoft структурирована по четырём типам знаний.

Базовые знания в определённой области.

Уникальные знания, связанные с определённым видом деятельности. Например, сетевой аналитик обладает уникальными



знаниями в области диагностики и определения дефектов.

Глобальные – знания, которыми обладают все занятые в определённой сфере или подразделении компании. Например, каждый работающий в сфере внутреннего аудита компании, обладает знаниями в финансовом анализе.

Универсальные – это знания о компании, её продуктах и услугах.

Внутри каждого типа знаний существует разделение на две категории – явные и скрытые. Явные – это знания о конкретных инструментах и методах в рамках определённых продуктов, например, Excel, SQL-сервер и т. д. Скрытые – это знания о фундаментальных понятиях и причинно-следственных связях относительно данных и смежных продуктов. В целом карта знаний содержит около 200 явных и 137 скрытых знаний.

Каждой категории знаний сопоставлено четыре уровня умений – базовый, рабочий, превосходный, экспертный. Практика показала, что ранжировать уровень сотрудников должен руководитель, так как опытные сотрудники склонны недооценивать уровень своего умения, а новички – переоценивать.

Данная карта знаний позволяет менеджеру, подбирающему команду для нового проекта, задать любой критерий поиска, например: «Мне нужно 5 кандидатов, имеющих превосходный уровень умения и 80-процентный уровень уникальных знаний для такой-то работы и работающих в штаб-квартире компании».

Следует подчеркнуть, что карта знаний связана также с системой обучения и повышения квалификации персонала компании таким образом, что по определённым категориям знаний предлагаются курсы, проводимые как внутри, так и вне компании.

Распространение и обмен ценными знаниями и информацией среди сотрудников организации также увеличивают её интеллектуальные активы по определению. Рассмотрим один из основных, анализируемых в управлении знаниями способов улучшения распространения и обмена знаниями в организации – с помощью *сообществ практиков*. В качестве примера возьмём компанию British Petroleum [2]. Это одна из крупнейших английских транснациональных корпораций, специализирующаяся на добыче и переработке нефти и газа, а также производстве электроэнергии.

Суть управления знаниями проекта British Petroleum состояла в создании внутри компании сообществ для обмена ценными знаниями и концентрации знаний на решении определённых проблем.

Соответственно было создано два типа сетей – *сеть возможностей* (enabling network) и *сеть открытий* (delivery network). Необходимо отметить, что для реализации проекта практически каждому сотруднику был предоставлен Notebook. Эти компьютеры были подключены в сеть таким образом, что с любого места на работе



или дома сотрудник мог войти в Интранет или Интернет.

Сети возможностей объединяют в группы практиков, работающих в одном направлении и обменивающихся между собой знаниями в процессе дискуссий. Каждая группа имеет список участников, координатора (обычно избираемого группой), который поддерживает дискуссию по той или иной теме, задаёт ритм сообщений, сортирует и удаляет лишние сообщения. Каждая группа имеет место в интрасети, куда выкладываются наиболее ценные знания, полученные в результате дискуссии. Иногда члены группы в режиме реального времени участвуют в решении какой-либо технической проблемы.

Сети открытий – это временные коллективы, создаваемые для решения какой-то бизнес-задачи. Они заключают контракт на выполнение определённой задачи с менеджером компании, курирующим этот проект.

В настоящий момент в British Petroleum существует более 200 сообществ. Приведём несколько примеров. Группа из 99 человек дискутирует вопросы, связанные с разведанными резервами нефти. Эта группа создала более 800 сообщений в течение двух лет. Самой большой в компании (по состоянию на 2008 год) была группа, дискутирующая вопросы окружающей среды, так называемая «Green operation». Она насчитывала 1227 членов, приблизительно 10–15% которых постоянно активны в любое время [2, с. 107].

Отметим, что организация баз знаний сама по себе способствует улучшению распространения знаний, поскольку в них должны помещаться знания, обладающие потенциальной ценностью.

И создание баз данных, и улучшение распространения знаний за счёт формирования *сообществ практиков* способствуют улучшению условий генерирования новых знаний в организации, в первом случае вследствие сохранения необходимых знаний и метазнаний, во втором – вследствие обмена знаниями и возникающего вследствие этого обсуждения.

Таким образом, основа интеллектуальных активов – знание, одним из основных свойств которого является ценность. Соответственно интеллектуальные активы должны отличаться по уровню ценности.

Учитывая, что ценность знаний и информации определяется важностью принимаемых на их базе решений, использование интеллектуальных активов можно представить на схеме (рисунок 1).

Метазнания, если они адекватны, обладают большей ценностью, чем знания, в них входящие. Можно также выделить ряд общих закономерностей в определении ценности внутри каждой из форм знаний.

Для этого в качестве объекта исследования возьмём абстрактный проект в организации, поскольку именно в нём мобилизуются знания множества сотрудников организации.

После определения цели проекта важным этапом является



разработка (постановка) задач для её достижения. Как видно на схеме на рисунке 1, для этого также нужны знания и информация.

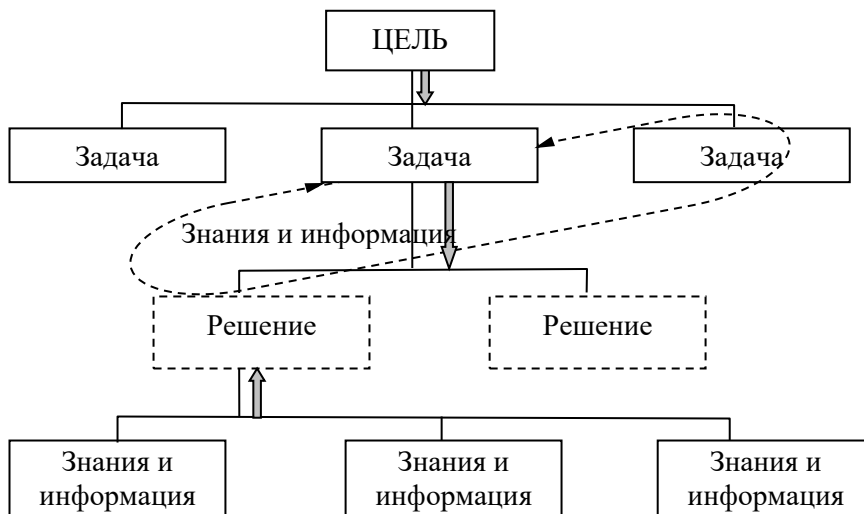


Рис. 1. Использование интеллектуальных активов

В разных типах проектов в постановке задач могут участвовать различные группы специалистов: дизайнеры, производственники, разработчики, пользователи и т. д.

Профессор Гарвардского университета Дороти Ленард в своей монографии «Источник знаний» [3] приводит результаты исследования ряда фирм, которые показали, что при разработке нового продукта инженеры-производственники имеют меньший статус, чем инженеры-дизайнеры, и это часто приводит к возникновению непредвиденных проблем при производстве нового продукта. Существует также множество примеров, когда невовлечённость или слабая вовлечённость в проект конечных пользователей продукта приводит к неудаче проекта.

Общей причиной возникающих проблем является то, что в постановке задач участвуют сотрудники, обладающие только обобщёнными знаниями и информацией в определённой сфере, в то время как сотрудники, обладающие детальными знаниями в данной сфере, не принимают участия в постановке задач.

Рассмотрим анализируемый нами абстрактный проект с другой стороны. При постановке задач и разработчики, и пользователи могут исходить из глобальной неизменности деятельности фирмы в целом и конкретного подразделения в частности, то есть они могут не обладать стратегической информацией.

Под стратегической в данном случае понимается информация о существенных изменениях деятельности организации в будущем. Это – информация, а не знания, поскольку речь идёт о планах, и это –



обобщённая информация, так как детальная информация и знания появляются в процессе реализации стратегии.

Стратегическая информация, касающаяся определённого вопроса, обладает большей ценностью, чем детальная информация по определённому вопросу, и с учётом принципа транзитивности – большей ценностью, чем обобщённая информация по этому же вопросу. Это третья закономерность в определении уровней ценности интеллектуальных активов.

В целом схему уровней ценности информации и знаний можно представить следующим образом (рисунок 2).

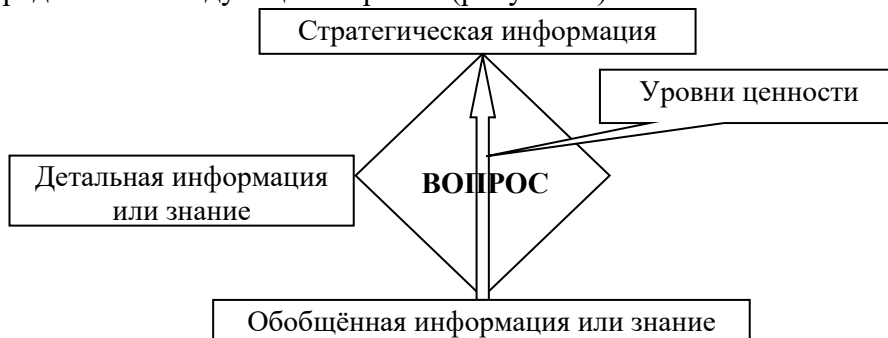


Рис. 2. Уровни ценности информации и знаний

Проиллюстрируем вышеизложенное на примере [3]. Целью проекта «Монитор», реализованного в одной из крупных западных корпораций, было создание программного обеспечения для контроля рабочего процесса на сборочном предприятии. В проект были вовлечены конечные пользователи, которые сформулировали перед разработчиками задачи, взяв за образец существующую модель контрольной системы корпорации General Motors. С поставленными задачами разработчики справились успешно. Однако пользователи и разработчики не знали, что руководство корпорации приняло решение переходить от традиционного процесса мониторинга рабочего процесса к принципиально отличающейся системе контроля «точно в срок». После нескольких переделок разработчики пришли к выводу, что лучше было бы проектировать программное обеспечение сразу под систему «точно в срок». Если бы разработчики и конечные пользователи изначально обладали стратегической информацией, они не столкнулись бы с такими трудностями.

ВЫВОДЫ

Подведём краткий итог рассмотренной нами проблемы.

1. Развитие управления знаниями происходит в мире очень динамично. Многие корпорации, в основном крупные и высокотехнологичные, а также некоммерческие (государственные) организации внедряют у себя программы управления знаниями,



вводят должности менеджеров по управлению знаниями. Многие университеты с начала XXI века начали подготовку менеджеров по специальности «управление знаниями». В Интернете создаются сайты, объединяющие тысячи специалистов и исследователей в области управления знаниями со всего мира. Проводятся международные конференции, работают «летние школы», издаются журналы и книги только по этой тематике.

2. Акцент в мировой конкурентной борьбе постепенно смещается на интеллектуальные активы компаний, и структура экономики развитых стран меняется таким образом, что можно говорить о процессе становления нового типа экономики – об *экономике знаний*.
3. Представляется, что участие белорусских субъектов хозяйствования в мировой конкурентной борьбе потребует повышения уровня управления их интеллектуальными активами, а высокий уровень образования и квалификации рабочей силы в стране способствует созданию хороших предпосылок для того, чтобы вектор экономического развития направить в сторону строительства экономики знаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Prusak L. Where did knowledge management come from? // IBM Systems Journal. – 2001. – Vol. 40. – № 4.
2. Davenport T., Prusak L. Working knowledge (how organizations manage what they know). – Harvard Business School Press, 2000.
3. Leonard D. Wellspring of Knowledge. – Harvard Business School Press, 1998.

УДК 658.114:330.341.1:001.895

*Сорвилов Б. В., Сорвилова В. В.*¹

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФИРМ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье «Институциональные проблемы создания и развития инновационных фирмы в современной рыночной экономике» рассматривается инновационная система фирмы, особенности формирования и поддержки развития инновационных систем фирм. Установлены различные типы и уровни институтов, детерминирующих существование таких систем.

Ключевые слова: *институционализм, инновационная деятельность, институт, микроэкономические институты, институциональные траектории, трансплантация институтов.*

¹ Рецензент: д. е. н., профессор А. И. Капштик.



ВСТУПЛЕНИЕ

Экономическое знание об организации инновационной деятельности фирмы является широким полем для приложения теоретико-методологического инструментария многих направлений экономической мысли. Анализ этой сферы функционирования фирмы на базе институциональной теории способствует выявлению воздействия факторов внутренней и внешней сред фирмы на эффективное осуществление данной деятельности, позволяет в условиях неопределённости и динамичности обстановки дать комплексную оценку перспективам развития фирмы.

Особенность функционирования инновационных фирм и проблемы внутрифирменных институтов в определённой степени исследованы в экономической литературе. Так, ряд проблем рассмотрены в работах Д. Норта, Р. Нельсона, О. Ульямсона, С. Уинтера, Г. Б. Клейнера, В. М. Полтеровича, И. С. Подалян, Е. В. Попова и др. Отдельные аспекты взаимосвязи данных институтов с инновационной деятельностью фирмы исследованы в работах О. В. Иншакова, Е. А. Стёпочкина, Е. В. Дементьева, Р. М. Нижегородцева, О. С. Сухарева, К. Кастальди, М. Кастельса, Ф. Фукуямы и др.

Однако, несмотря на достаточно большое число работ по исследуемой в статье проблеме, представления о механизмах инновационной деятельности фирмы остаются недостаточно разработанными. Устранить в какой-то мере этот пробел – задача данной статьи.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Существуют значительные различия в принципах функционирования, внутреннем устройстве и видении фирм инновационных и традиционно рассматриваемых в экономике. В основе этой разницы лежит сущность продукта, производимого такими институтами, – наукоёмкие продукты и новые технологические решения, высокоспециализированные знания в разной форме. Степень использования данными фирмами такого ресурса, как интеллектуальный капитал, также является тем фактором, который способствует их выделению в отдельное множество. В то же время использование данных критериев не является исчерпывающим и видится необходимым более детальное рассмотрение факторов дифференциации.

В первую очередь в основе различий лежит способность инновационной фирмы к активному использованию аккумулированного ранее знания, необходимого для воплощения идеи в инновационный продукт. Во-вторых, созданный инновационный продукт способен вызывать изменения как во внешней среде фирмы



(формируя на рынке потребность), так и во внутренней среде (через формирование организационных навыков и опыта) фирмы, что, в свою очередь, указывает на способность инновационной фирмы к активной адаптации. В-третьих, сформированные в результате данных изменений организационные навыки и опыт трансформируются во внутриорганизационные рутины, отличные от тех, что есть у других участников рынка. В свою очередь, данные рутины влияют на выбор инновационной фирмой такой формы контрактации, которая бы наилучшим образом способствовала реализации инновационного процесса. В-четвёртых, инновационная фирма нуждается в особой инфраструктуре и институтах, регулирующих взаимодействие всех участников данного процесса.

С этих позиций инновационная фирма рассматривается как непрерывно обучающаяся, активно адаптирующаяся и обладающая собственными рутинными совокупностью институтов и оптимальных контрактов относительно разработки, продуцирования и внедрения инновационных продуктов и способствующая эффективному протеканию инновационного процесса.

Рассмотренные особенности инновационной фирмы позволяют заключить, что в основе её отличия от фирмы традиционной лежит некая характеристика, особая подсистема первой – относительно устойчивая часть внутренней среды фирмы, непосредственно и косвенно влияющая на продуцирование, поддержание развития, распространение и использование инноваций, а также включающая в себя определённые механизмы и институты поддержания инновационного процесса – инновационная система фирмы. Она представляет комплекс институтов – совокупности норм и правил (формальных и неформальных) сознательного управления ресурсами, обеспечивающий продуцирование, развитие, поддержку, использование и распространение инноваций как на уровне фирмы, так и на уровне взаимодействия с контрагентами.

Данный институт регулирует взаимодействие участников инновационного процесса относительно использования элементов инновационной инфраструктуры в целях создания инновационного продукта. Также целями инновационной системы фирмы выступают:

- повышение эффективности инновационной деятельности;
- общее повышение конкурентоспособности как продукции, так и самой фирмы;
- создание инновационного фундамента фирмы, обеспечивающего долгосрочный и устойчивый её рост.

Хорошо спланированная инновационная система обеспечивает непрерывное и своевременное выполнение следующих функций:

- непрерывное прогнозирование тенденций рынка и тщательный отбор приоритетных направлений исследований;



- стратегическое планирование инновационной деятельности предприятия;
- поиск, оценка, анализ, отбор и генерирование инновационных идей и изобретений;
- постоянное внедрение инновационных проектов в целях обеспечения непрерывного потока инноваций – инновационного портфеля;
- мониторинг показателей внедрённых инновационных проектов и их корректировка.

В ходе анализа выявлено, что наиважнейшую роль в поддержании данной системы в рабочем состоянии играют институты, которые можно разделить на две основные группы: наноэкономические и микроэкономические [1, с. 24].

Так, наноэкономические институты определяют социально-экономическое поведение индивидуальных агентов на уровне их привычек, стереотипов мышления, системы ценностей, традиций. В свою очередь, микроэкономические институты относятся к деятельности самой фирмы и представлены рутинными. Причём существует тесная связь между указанными группами институтов, выражающаяся во влиянии наноэкономических институтов на формирование организационных навыков – рутин и обратном метаморфозе вторых в первые (когда новые рутины перерастают в привычку). Обе группы институтов образуют институциональный фундамент функционирования фирмы, их изменение происходит относительно медленно и трудно.

Наноэкономические и микроэкономические институты, существующие в рамках инновационной фирмы, значительно отличаются от тех, что рассматриваются при анализе традиционных фирм. Они тесно сопряжены с иной, чем в традиционной фирме, стратегией, организационной структурой, бизнес-моделью и другими элементами, так как базируются на активном использовании знаний, творческого и инновационного потенциала работников. Фирмы индустриальной эпохи с их чёткими бизнес-процессами и, как результат, инертными институтами, вытесняются фирмами, обладающими гибкостью, адаптивностью и такими же активными, постоянно изменяющимися институтами. Иными словами, инновационная фирма для поддержания своей конкурентоспособности в каждый момент времени стремится создать такие институты, которые максимизировали бы её целевую функцию.

Следовательно, для достижения своих целей фирмы, осуществляющие инновационную деятельность, должны производить постоянный поиск и реализовывать такие институциональные траектории, которые обеспечивали бы переход к более эффективным институтам, вели к увеличению благосостояния и ускорению роста.



Иными словами, создание и развитие инновационной системы фирмы должно сопровождаться постоянным внедрением и развитием таких наноэкономических и микроэкономических институтов, которые наилучшим образом обеспечивали бы осуществление инновационной деятельности.

Существует две основных стратегии формирования институциональной основы инновационной системы фирмы: трансплантация и конструирование институтов [2]. Первая предполагает заимствование институтов (импорт или имитацию), в то время как смысл второй заключается в выращивании институтов на собственной основе, то есть создание и поддержку их естественной эволюции.

Следует отметить, что существует зависимость от предшествующей траектории развития при формировании инновационной системы фирмы, в основе которой лежит выбранная на раннем этапе развития инновационная стратегия, а также институты, как существующие на тот момент, так и те, которые будут образованы в ходе её становления. Именно проблема path dependency делает невозможным унификацию и стандартизацию построения инновационной системы фирмы и предопределяет различные стратегии институционального развития. Более того, существование любого института может быть объяснено через его историю. Институт не может появиться из «вакуума», он является мутацией или рекомбинацией других институтов.

Необходимость заимствования институтов связана с ускорением институционального развития фирмы-импортёра институтов, представляющей менее эффективную экономическую систему, за счёт использования институтов более эффективных фирм (экспортёров). Институциональные перемены, проводимые фирмой, требуют определённого времени, а их заимствование может быть реализовано в более короткие сроки. Однако и такой способ не лишён недостатков: проблема трансплантации связана в первую очередь с возникновением опасности отторжения или дисфункции трансплантированных институтов, в связи с чем требуется проведение их адаптации.

Конструирование же институтов предполагает сначала определение круга функций, которые призваны выполнять данные институты, а затем и формирование самих институтов. При этом оба этих этапа связаны со значительными как временными, так и иными транзакционными издержками (табл. 1).

В результате можно говорить о наличии определённых преимуществ и недостатков указанных стратегий институционального развития. На основе анализа данных стратегий разработаны рекомендации по их применению.



Таблиця 1

Преимущества и недостатки стратегий институционального
развития

	Преимущества	Недостатки
Конструирование института	Возможность коррекции и адаптации в процессе эволюции института	Низкая скорость
Трансплантация института	Снижение неопределённости (так как известна работоспособность института)	Атрофия института и его перерождение; отторжение и активизация альтернативного института; институциональный конфликт; возникновение институциональной ловушки

Займствование институтов целесообразно на ранних стадиях становления фирмы, когда трансплантируемые институты не будут встречать на своём пути сопротивления, так как элементы экономической системы-импортёра институтов ещё достаточно гибкие, чтобы принять новшество. При этом необходимо выбирать для займствования только те институты, которые фирма может освоить в данный конкретный момент и с помощью которых она может пойти вперёд. Причём такое займствование обязательно должно сопровождаться адаптацией импортируемых институтов в инновационной системе, в которую осуществляется трансплантация.

По мере «взросления» фирмы и её обрастания «институциональной оболочкой» займствование институтов становится более затруднительным. Во-первых, потому, что импортируемые институты могут противоречить существующим в системе на момент трансплантации институтам или конфликтовать с ними. Во-вторых, актеры, которым впоследствии придётся иметь дело с данными институтами, противостоят им, так как вводимые нормы требуют от них переобучения, переквалификации и иных действий, сопровождающих трансплантацию. В-третьих, фирма-импортёр институтов может столкнуться с тем, что вводимый институт хотя и эффективен в системе, откуда он привнесён, но совершенно неэффективен в той среде, куда он импортируется. В результате он оказывается бесполезным, а в некоторых случаях и деструктивным. Следовательно, после длительной фазы займствования институтов фирма достигает стадии, на которой она может и должна конструировать собственные институты.

В целом создание инновационной системы, независимо от применения той или иной стратегии, сопровождается проектированием и внедрением институтов, представленных:



- ▶ механизмами адаптации и осуществления самой адаптации;
- ▶ коммуникационной подсистемой;
- ▶ подсистемой для формирования идей;
- ▶ подсистемой фильтрации идей;
- ▶ механизмами управления и координации;
- ▶ подсистемой управления знаниями и обучением;
- ▶ механизмами синхронизации целей участников инновационного процесса.

Первый этап предполагает создание института адаптации, представляющего структуру управления изменениями. Адаптация внутренней среды фирмы (организационной структуры, менеджмента, процессов) осуществляется в целях обеспечения высокого уровня творческой активности, мобильности и скорости реагирования на изменения внешней среды. Она осуществляется посредством набора управлений, каждое из которых на каждом шаге обеспечивает институциональную, структурную, коммуникативную, координационную и иные виды трансформации в зависимости от условий и достигнутых результатов на каждом из этих шагов. При таких условиях инновационная система конструируется таким образом, чтобы обеспечить возможность управления параметрами, посредством направленного изменения и «естественной» эволюции которых можно обеспечить переход на новый уровень.

Проектирование и внедрение коммуникативной подсистемы направлено на создание подходящих средств коммуникаций как внутри фирмы, так и за её пределами – с внешними контрагентами. Наличие своевременного доступа к специализированным знаниям из подразделений фирмы, а также извне может стать решающим фактором для осуществления инновационного процесса. Так, группы специалистов разного профиля, члены которых обладают разной функциональной компетентностью (исследования и разработки, производство, продажи, распространение, менеджмент, финансы и т. д.), облегчают своё общение за счёт эффективных коммуникативных подсистем, таких как интранет, базы знаний, видеоконференции и т. д.

Такие коммуникативные подсистемы облегчают как разработку текущего продукта, так и способствуют генерации идей относительно перспективных продуктов. С опорой на коммуникативную подсистему проектируется и внедряется подсистема генерации и поддержки идей, направленная на стимулирование зарождения инновационных идей внутри фирмы и их притока из внешней среды. К одному из механизмов, лежащих в основе такой подсистемы, можно отнести структурированное управление идей, которое содержит в своём инструментарии элементы мозгового штурма, а также фильтрации и отсева идей, полученных в результате.

Наличие подсистемы отсева и отбора наиболее продуктивных идей (то есть тех, что делают фирму более конкурентоспособной)



призвано минимизировать транзакционные издержки, которые могут возникнуть в результате того, что фирма пытается одновременно реализовать несколько инновационных проектов, один или несколько из которых могут завести её в тупик. Она содержит механизмы грубой и тонкой фильтрации.

Далее элементы любой экономической системы нуждаются в координации. Эффективное функционирование инновационной системы невозможно без координации между инновационными проектами и участниками инновационного процесса. Более того, одним из аспектов координационной подсистемы является обеспечение своевременного доступа к ресурсам.

В качестве примера координационной подсистемы можно привести план, разрешающий одновременную работу над проектами с минимальным уровнем коммуникаций. Подразделения фирмы, находящиеся в разных уголках земного шара, могут использовать общую систему прослеживания, но в разное время могут выполнить больше работы за день. В результате мы имеем проект, работающий круглые сутки в разных частях мира благодаря технологиям связи и дисциплине, устанавливаемой подсистемой координации.

Следующим, не менее важным этапом в формировании инновационной системы является установление института управления знаниями, которые постоянно создаются в рамках инновационного процесса. В рамках подсистемы управления знаниями и обучением производится сбор информации о производительности инновации и её передача участникам инновационного процесса для обнаружения проблем и возможных улучшений. Обучение способствует улучшению понимания самого инновационного процесса. Подобно программным продуктам, в рамках инновационной системы выпускаются «новые версии», представляющие порции знаний, инкрементно увеличивающие общий «багаж знаний» фирмы. Подсистема управления знаниями и обучением осуществляет их сбор и кодирование для использования не только в текущих проектах, но и в будущих.

В рамках последнего этапа для пуска инновационной системы необходимо осуществить синхронизацию целей участников инновационного процесса, обеспечивая их вовлечённость и согласованность с миссией фирмы. Институт синхронизации способствует интеграции инновационной идеи во внутреннюю среду, при этом необходимо найти компромисс с организационными антителами или нейтрализовать их. Таким образом обеспечивается сопровождение и поддержка инновации на всех этапах её жизненного цикла, а также формируются внутрифирменные институты, способствующие благоприятному развитию инновации. Посредством этого становится возможным осуществлять и поддерживать реализацию самой инновационной деятельности фирмы более эффективно.



ВИВОДИ

1. Создание и развитие инновационной системы фирмы сопровождается формированием определённых микроэкономических и наноэкономических институтов, представленных особыми механизмами и подсистемами (адаптационной, коммуникационной, фильтрационной, генерационной, координационной, образовательной, синхронизационной), а также поддержкой их модернизации и эволюции.
2. Отсутствие одного из институтов инновационной системы или его дисфункциональность делает весь инновационный процесс малоэффективным. Внедрённая и эффективно функционирующая инновационная система является ключевым фактором конкурентоспособности фирмы, а также играет роль входного барьера.
3. Эффективное функционирование фирмы возможно только при условии обеспечения должных механизмов контрактации отношений участников инновационного процесса, механизмов трансфера знаний между ними, а также ресурсного обеспечения, то есть обеспечения финансовыми, информационными, кадровыми и иными ресурсами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем: монография. – М. : Наука, 2004. – 239 с. 2. Полтерович В. М. Элементы теории реформ: монография. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.

УДК 336.226.112.2

*Кость К. О.*¹

ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ ЯК ФАКТОР ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

У статті розглядаються основні підходи та системи оподаткування дивідендів у світовому фінансовому просторі та оцінюється ефективність тієї чи іншої системи.

***Ключові слова:** дивіденди, реінвестування прибутку, система оподаткування, ефективна ставка податку, податок на прибуток підприємств, податок на дивідендний дохід.*

ВСТУП

Податкова система країни відіграє значну роль при прийнятті рішень щодо здійснення інвестицій учасниками інвестиційного процесу. В сфері реальних інвестицій, що передбачає залучення прямих капітальних вкладень в економіку і створення нових

¹ Рецензент: д. е. н., професор Л. В. Руденко-Сударева



виробничих потужностей, податки прямо впливають на конкурентоспроможність інвестора як на локальному, так і на глобальному ринках. Щодо портфельних інвестицій, то тут оподаткування також часто відіграє чи не основну роль. Ставку податку необхідно враховувати при формуванні інвестиційної стратегії та виборі фінансових інструментів, адже навіть невелике підвищення ставки податку може спричинити значне зменшення очікуваної доходності інвестиції.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значні науково-аналітичні доробки в області оподаткування дивідендів, що були проаналізовані у даній статті, є дослідженнями зарубіжних консалтингових компаній – Morningstar, PricewaterhouseCoopers та учених-економістів – С. Бернса, Дж. Лова, С. Вільямса, А. Мелвілла, Дж. Пітерса, Н. Тютюрюкова.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є аналіз основних підходів та систем оподаткування дивідендів, оцінка ефективності тієї чи іншої системи, розгляд досвіду розвинених країн.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним із основоположних питань фінансового менеджменту на корпоративному рівні є дивідендна політика, адже рішення щодо виплати дивідендів акціонерам або реінвестування чистого прибутку компанії прямо впливають на її привабливість для інвесторів. Стратегія щодо оподаткування є однією з ключових при виборі агресивної чи консервативної політики в питаннях розподілу прибутку компанії.

Оподаткування є важливим чинником усіх інвестиційних рішень, тому що саме прибуток після сплати податків є найбільш адекватною мірою успішності фінансового вкладення капіталу. У різних країнах оподаткування корпоративних дивідендів існує в найрізноманітніших формах, і навіть у межах однієї країни система оподаткування може бути досить складною. Крім того, так як податкові ставки виступають в якості одного з основних фінансових інструментів фіскальної політики, підходи до оподаткування можуть змінюватися в залежності від економічної стратегії країни. Уряд використовує оподаткування дивідендів для того, щоб заохочувати чи перешкоджати реінвестуванню чистого прибутку або його повній виплаті, що може мати на меті вирішення економічних, політичних, соціальних або інфраструктурних питань.

Згідно з класифікацією міжнародної консалтингової агенції Morningstar, на практиці існує два принципових підходи до оподаткування інвестиційних операцій: податок на інвестиційний



дохід і податок на дивіденди [1]. У більшості країн з розвинутою економікою саме інвестиційний дохід є об'єктом оподаткування, також існують системи подвійного оподаткування. В той же час є приклади економік з максимально сприятливим для інвесторів кліматом, як наприклад Гонконг, де оподаткуванню не підлягають ні дивіденди, ні інвестиційний дохід.

В статті буде розглянуто три основні загальноприйняті системи, за якими можуть бути оподатковані дивіденди: система подвійного оподаткування, система роздільного оподаткування, а також система умовного зобов'язання [2]. Природно, що в чистому вигляді ці системи існують лише в межах країни, але податковий режим в певному регіоні, як правило, є комбінацією з характеристик окремих систем, і в кожній окремій податковій резиденції може домінувати та чи інша система (Рис. 1).



Рис. 1 Основні системи оподаткування

Так, приміром, США є яскравим прикладом системи подвійного оподаткування. В американській податковій системі корпоративні доходи обкладаються податком незалежно від того, чи буде чистий прибуток розподілений серед акціонерів компанії в якості дивідендів, або буде збережений на корпоративному рівні в якості реінвестицій. Тобто дивіденди, що сплачені власникам акцій, обкладаються податком повторно на рівні окремих акціонерів. Насправді ж, у США подекуди можна виділяти навіть систему потрійного оподаткування, оскільки окремі штати також стягують податок на дивідендний дохід. У табл. 1 наведені приклади подвійної системи оподаткування у США – до 2003 р. і після 2003 р., коли було затверджено зміни до американського податкового законодавства.



Таблиця 1

Система подвійного оподаткування дивідендів у США

	До 2003 р.	Після 2003 р.
Максимальна ставка податку з дивідендних доходів фізичних осіб	39,6%	15%
Чистий дохід підприємства до оподаткування	\$100	\$100
Податок на прибуток підприємств	35%	35%
Чистий прибуток після сплати податків	\$65	\$65
Податок на дивідендний дохід акціонера	\$25,74	\$9,75
Дивіденди після сплати податку	\$39,26	\$55,25
Ефективна ставка податку при системі подвійного оподаткування	60,7%	44,8%

На цьому прикладі видно, що хоча податкова реформа в США у 2003 р. і скоротила рівень ефективної ставки податку на дивіденди з рівня в 61% до рівня 45%, система подвійного оподаткування залишається досить незручною податковою стратегією для інвесторів. Головним аргументом противників такої системи є те, що власники акцій і є реальними власниками підприємства, тобто вони сплачують податок двічі: вперше на рівні підприємства і вдруге в індивідуальному порядку після отримання дивідендів.

Необхідно також відзначити, що за системи подвійного оподаткування дивідендного доходу у інвесторів виникає схильність до більш консервативної дивідендної політики, за якої вони віддають перевагу реінвестуванню прибутку підприємства, що означає підвищення вартості акції у майбутньому. Проте така відмова від поточного дивідендного доходу має сенс лише в тому випадку, коли ставка податку на інвестиційний дохід (різниця між історичною вартістю акції та вартістю на звітну дату) менша за податок з дивідендів. У США, для прикладу, ці дві податкові ставки є однаковими, тому є іррелевантними для інвесторів при прийнятті рішення про реінвестиції або виплати дивідендів.

Прикладом юрисдикції, де панує система роздільного оподаткування, є Німеччина. Особливістю такої системи є те, що прибуток, який підлягає виплаті акціонерам у вигляді дивідендів, і прибуток, що підлягає реінвестуванню, оподатковуються за різними ставками. При цьому корпоративний прибуток, що підлягає розподілу у вигляді дивідендів, оподатковується за більш низькою ставкою, ніж прибуток для реінвестування, що компенсує більш високий рівень податків на дивіденди для фізичних осіб у порівнянні з податками на інвестиційний дохід для фізичних осіб. У таблиці 2 наведено приклад



системи роздільного оподаткування.

Таблиця 2

Система роздільного оподаткування дивідендів у Німеччині

Загальний прибуток до оподаткування	€200
Прибуток до оподаткування, що підлягає реінвестуванню	€100
Податок на прибуток підприємств, що підлягає реінвестуванню	35%
Прибуток до оподаткування, що підлягає виплаті дивідендів	€100
Податок на прибуток підприємств, що підлягає виплаті дивідендів	20%
Виплачені дивіденди після сплати податків	€80
Ставка податку на дохід акціонера	35%
Дивідендний дохід акціонера після сплати податків	$[(1-0.35)*80]=52$
Ефективна ставка податку на дивіденди для акціонера	$[20%+(80*0.35)\%]=48\%$

Система роздільного оподаткування використовується в якості стимулу для підтримування високого рівня дивідендних виплат або навпаки, значного рівня реінвестування. В залежності від регуляторних цілей, щодо доходів, які направляються на дивіденди, може застосовуватися режим оподаткування за вищою ставкою для збільшення частки нерозподіленого прибутку. Щодо доходів, які підлягають реінвестиції, може застосовуватися режим оподаткування за вищою ставкою для підвищення розміру дивідендів. Згідно думки російського науковця Тютюрукова, Канада та Японія шляхом роздільної системи стимулюють акціонерів приймати рішення щодо реінвестиції своїх доходів, відмовляючись при цьому від поточних дивідендних виплат [3].

Третя основна система оподаткування – система умовного зобов'язання – відрізняється від двох попередніх тим, що податок з дивідендів утримується лише на одному рівні. Прикладом податкових юрисдикцій, що використовують подібну систему, є Великобританія, Нова Зеландія та Австралія. В країнах, де функціонує система умовного зобов'язання, фактично обкладаються податками лише доходи акціонерів компанії, які і є власниками бізнесу.

Варто зазначити, що за системи умовного зобов'язання податки сплачуються також і на корпоративному рівні, проте в подальшому відбувається взаємозалік податкових зобов'язань з акціонером компанії. Якщо ставка податку з дивідендного доходу вище ніж ставка сплачених корпоративних податків, то власник акцій сплачує лише



різницю між двома показниками. У випадку, коли корпоративні податки виявилися більшими за податок з дивідендного доходу, то фізичні особи отримують право на отримання податкового кредиту на суму такого перевищення. У наступній таблиці ми розглянули приклад оподаткування дивідендів в системі умовного зобов'язання у двох випадках: при ставці податку на дивідендний дохід вищій та нижчій за корпоративний податок.

Таблиця 3

Оподаткування за системою умовного зобов'язання в Австралії

Гранична ставка податку на дивідендний дохід акціонерів	15%	47%
Загальний прибуток до оподаткування	\$100	\$100
Податок на прибуток підприємств (30%)	30	30
Чистий прибуток після сплати податку	70	70
Повна виплата дивідендів (припущення)	70	70
Податок на прибуток акціонерів компанії	15	47
За мінусом податковий кредит (корпоративний податок)	30	30
Податок, що підлягає сплаті акціонером	(15)	17
Ефективна ставка податку на дивідендний дохід	$15/100=15\%$	$47/100=47\%$

Певні країни використовують вищенаведену податкову стратегію для того, щоб мати перевагу у порівнянні з іншими юрисдикціями і більш обґрунтовано претендувати на роль фінансового центру. За даними британського економіста-практика А. Мелвілла, британські компанії досить часто використовуються в якості управляючих структур міжнародних холдингів [4]. Це, зокрема, обумовлено відсутністю податку на дивіденди для іноземних інвесторів, що репатріюють дивідендний дохід з Британії в іншу країну. Крім того, Британія являє собою вигідну податкову юрисдикцію по причині звільнення доходу від реалізації акцій дочірніх компаній від податку на приріст капіталу. Таке звільнення практикується у випадках стратегічних інвестицій, що, як правило, означає долю володіння більшу за 10% статутного капіталу та тривалістю не менше 12 місяців.

Досвід Великобританії у розробці податкового законодавства, сприятливого для інвестицій, є одним з вдалих прикладів проактивної податкової стратегії. До недавнього часу дивіденди, що одержувались британською компанією з-за кордону, в повному обсязі підлягали оподаткуванню у складі корпоративного доходу, але система податкових кредитів в певних випадках знижувала ефективну ставку податку у Великобританії до нуля або майже до нуля. Проте правила надання таких кредитів є досить важкими в адмініструванні, тому, наприклад, в Британії ця система еволюціонувала і наразі



характеризується повним звільненням отриманих з-за кордону дивідендів від оподаткування. Таким чином були уніфіковані правила оподаткування «місцевих» і «закордонних» дивідендів, адже дивіденди, що виплачуються британськими компаніями іншим британським компаніям, також не оподатковуються.

В британському законодавстві передбачена можливість добровільної відмови від звільнення дивідендів від оподаткування. Ця опція доцільна певним міжнародним холдинговим структурам за умови, що країна місцезнаходження платника дивідендів стягує з нього податок за різними ставками залежно від того, чи обкладаються вони податками у Великій Британії чи ні.

Податкова політика багатьох розвинених країн, і Великої Британії зокрема, має різний підхід до оподаткування дивідендів малих компаній та дивідендів великих компаній.

Для малих компаній правила звільнення від оподаткування дивідендів досить прозорі: отримані ними дивіденди звільняються від податку, якщо вони отримані від компанії-резидента в Великобританії або в одній з країн і територій, з якими у Великобританії є міжнародна податкова угода, що вміщує положення про недискримінацію. Для великих компаній податкове регулювання є більш складним, адже податкові зловживання на цьому рівні є більш небезпечними для економічної системи. Згідно зі статтею західного економіста С. Бернса, у Великобританії отримані дивіденди звільняються від податку, якщо вони потрапляють в один з п'яти класів, описаних нижче [5].

Перший з класів звільненого від податку доходу – дивіденди від підконтрольних компаній. Дивіденди звільнені від податку, якщо їх отримувач «контролює» платника згідно з принципами міжнародного законодавства щодо контролю іноземних компаній. У даному випадку контроль може бути як на рівні володіння акціями або правом голосу, так і на рівні прав, закріплених безпосередньо в установчих документах компанії-платника.

Другий клас звільненого від податку доходу – дивіденди та інші види розподілу доходів за звичайними акціями, що не підлягають погашенню. Очевидно, що під цю статтю підпадає досить значна частина дивідендів, що отримуються з-за кордону. Підкреслимо, що хоча зазначені дивіденди звільнені від податку відповідно до закону, доходи ж власне дочірньої компанії при цьому можуть підлягати оподаткуванню у Великобританії на підставі законодавства про підконтрольні іноземні компанії.

Третій клас звільнених доходів – доходи від портфельних інвестицій. Звільнення застосовується, якщо одержувач доходу має право на менш ніж 10% капіталу, прибутку і активів у разі ліквідації.

Четвертий клас – це доходи від угод, що не мають на меті мінімізацію оподаткування. Навіть якщо дохід не потрапив в який-небудь з інших класів, платник податків звільняється від податку, якщо



дивіденди виплачено з «належного об'єму прибутку». Об'єм прибутку вважається «належним», якщо він не був отриманий в результаті операції або ряду операцій, направлених на зменшення оподаткування у Великобританії.

ВИСНОВКИ

Дивіденди є досить неоднозначною економічною категорією з точки зору їх регулювання, адже фактично виплата дивідендів означає вилучення частини капіталу з продуктивної сфери і перенаправлення її в сферу споживання. Проте, на мою думку, необхідно розуміти, що, стимулюючи реінвестиції шляхом високих ставок податку, можна добитися ефекту прямо протилежного, адже несприятливий податковий режим може змусити акціонерів компанії змінити податкову юрисдикцію на більш привабливу.

Інвестор, що претендує на виплату дивідендів, є в першу чергу власником частки компанії, тому розподіл прибутку є його виключним правом, а податкова система не повинна демотивувати його інвестувати в подальшому. В Україні допоки ще не сформувалися стабільні традиції дивідендної політики підприємств, – виплата дивідендів є скоріш виключенням, а не правилом, тому питання оподаткування дивідендів не стоїть гостро в економіці в цілому. Але по мірі розвитку корпоративної культури та фондового ринку дивіденди стануть одним із головних критеріїв успішності інвестицій, що в свою чергу, створить необхідність ефективної системи їх оподаткування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Peters J. The Ultimate Dividend Playbook: Income, Insight and Independence for Today's Investor. – Chicago: Morningstar Press, 2009. – 352 p. 2. Lowe J., Williams S. FT Guide to Personal Tax 2010-11. - Zurich: Financial Times Press, 5th edition, 2010. – 389 p.3. Тютюрюков Н. Н. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США. – М. : Дашков и Ко, 2002. – 174 с. 4. Melville A. Taxation. Finance Act 2010. – London : Pearson, 16th edition, 2010. – 640 p. 5. Burns S. Your real tax rate: 40%. – MSN Money, 2007. –02-21, № 4. – P. 6.

УДК 336.71

Ярошенко О. Ф.¹

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено структурування рівнів економічної безпеки підприємства виділенням квадрантів на перетині результатів діяльності підприємства та його здатностей, тобто запропоновано врахувати крім поточного стану економічної безпеки підприємства перспективи досягнення певного рівня економічної безпеки. Науково обґрунтовано доцільність базування запропонованої методики

¹ Рецензент: к. е. н., професор Є. Е. Симченко



визначення рівня економічної безпеки підприємства на основних засадах ресурсно-функціонального підходу.

Ключові слова: економічна безпека, загроза, рівень, квадрант, підхід, оцінка.

ВСТУП

Підвищення ризикованості підприємницької діяльності, негативного загрозливого впливу зовнішнього середовища, невизначеності при розробці стратегій вітчизняними підприємствами призводить до необхідності коректного виділення рівнів захисту підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз. Ефективність функціонування підприємства при зростанні нестабільності економіки, в першу чергу, визначається надійністю його системи управління економічною безпекою, яку неможливо сформувати без розробки методики градації її рівнів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Автором статті виявлено досить широкий спектр досліджень щодо проблем забезпечення економічної безпеки підприємства, який розвивали відомі вчені-економісти: Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьова, О. М. Ляшенко, В. Тамбовцев, Р. Дацків, Плетникова І. Л., В. Шликов, А. В. Кірієнко [1-5]. Дослідження цих вчених відрізняються ґрунтовними загальнонауковим та методологічним підходами, але розроблені технології оцінки економічної безпеки здійснено в основному на основі уже досягнутого рівня, але не враховано потенціал досягнення певного рівня економічної безпеки підприємства. Можлива ситуація, що підприємство знаходиться на найнижчому рівні економічної безпеки на сьогоднішній день, але в нього є важливі напрацювання відносно його підвищення та уже через незначний проміжок часу таке підприємство може забезпечити собі найвищий рівень безпеки. Крім того, не здійснено єдиної градації рівнів економічної безпеки підприємства. Тому дослідження пов'язані з визначенням рівнів економічної безпеки підприємства, враховуючи при цьому накопичення потенціалу як основну передумову досягнення економічної безпеки, є особливо актуальними та важливими в умовах виходу України з економічної кризи.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою написання наукової статті є розмежування рівнів економічної безпеки підприємства, яке базується на перетині визначення його здібностей та результатів діяльності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під економічною безпекою підприємства слід розуміти стан його захищеності, який забезпечується при органічному симбіозі



досягнення результатів діяльності підприємства та формуванні його здатностей.

В процесі проведення дослідження виявлено, що основними підходами до проведення кількісної оцінки економічної безпеки підприємства є індикаторний та ресурсно-функціональний [1-5]. При використанні індикаторного підходу рівень економічної безпеки вимірюється на основі системи індикаторів. Індикаторами рівня економічної безпеки в даному випадку виступають встановлені критичні значення показників, які досліджуються. При використанні індикаторного підходу фактичні показники роботи підприємства порівнюються з індикаторами і, таким чином, виявляється певний рівень економічної безпеки підприємства. Такий підхід відрізняється суб'єктивністю враховуючи те, що на сьогоднішній день не розроблено єдиної методичної бази індикаторів. Основні проблеми при їх розробці виникають в зв'язку з тим, що необхідно враховувати галузеві особливості, форму власності, структуру капіталу, особливості господарювання, техніко-технологічний рівень підприємства.

Відповідно до ресурсно-функціонального підходу економічна безпека підприємства забезпечується запобіганням зовнішнім та внутрішнім загрозам підприємству на основі досягнення його основних функціональних цілей:

- входження підприємства в фазу стабільності та безперервності виробничої діяльності;
- досягнення підприємством фінансово-економічної стійкості;
- підвищення ефективності використання ресурсів;
- адаптація до змін зовнішнього середовища;
- забезпечення постійного розвитку підприємства.

Кожна така глобальна ціль складається з множини локальних цілей. Локальні цілі необхідно розділяти в першу чергу за функціональними сферами діяльності.

Відповідно до визначених основних функціональних цілей здійснюється градація рівнів економічної безпеки підприємства.

Структурування рівнів економічної безпеки підприємства необхідно здійснювати виділенням квадрантів на перетині результатів діяльності підприємства та його здатностей (рис. 1).

Перший квадрант характеризується найнижчим рівнем економічної безпеки підприємства. Підприємство має змогу лише протистояти загрозам, які з'являються, а не передбачати їх та адаптуватись до змін зовнішнього середовища. Стабільність та безперервність виробничої діяльності не гарантує отримання прибутку, а може призвести до затоварювання готовою продукцією.

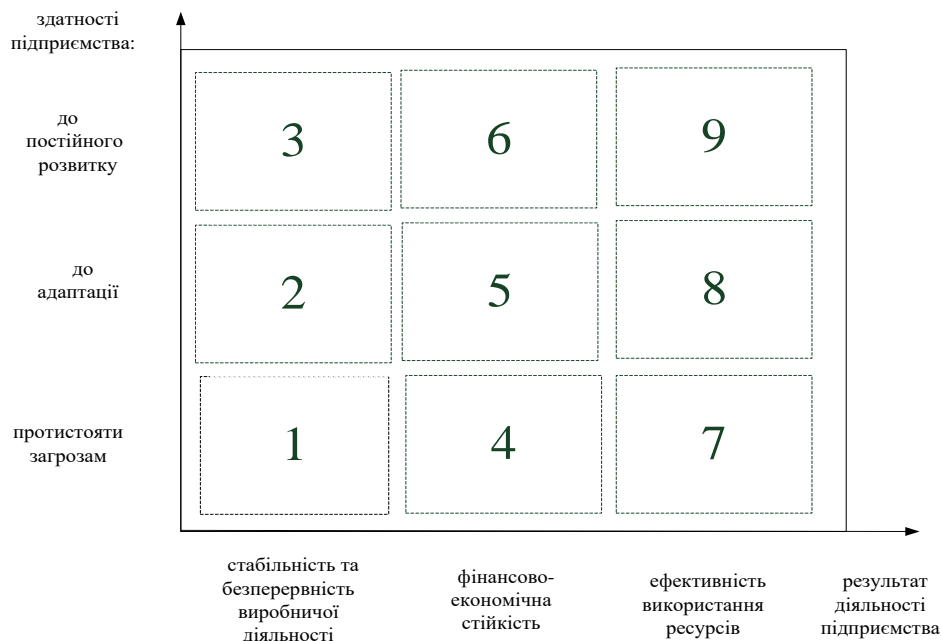


Рис. 1. Структурування рівнів економічної безпеки підприємства

На перетині здатності підприємства до адаптації та стабільності і безперервності виробничої діяльності формується другий рівень економічної безпеки підприємства. На цьому рівні підприємство здатне передбачати загрози, які можуть з'явитися та адаптуватись як до негативних змін зовнішнього та внутрішнього середовища, так і до позитивних. Але не спостерігається значних комерційних результатів. Тут більше проявляється соціальний ефект, що пов'язано з безперервністю функціонування та збереження робочих місць. Третій рівень економічної безпеки характеризує підприємство, в якого виявлені здібності до постійного розвитку, але це не означає, що підприємство розвивається саме в цей період. Підприємство з таким рівнем має потенціал до розвитку. Потрапляння в цей квадрант може бути пов'язано з проходженням перепідготовки персоналу, придбанням нової технологічної лінії. Між здобуттям здатності до розвитку та самим процесом розвитку проходить деякий часовий лаг, на якому зараз знаходиться досліджуване підприємство.

Четвертий рівень пов'язаний з початком досягнення результату фінансово-економічної стійкості, тобто мається на увазі, хоча б покриття підприємством всіх своїх витрат. П'ятий квадрант є індикатором здатності підприємства адаптуватись до змін та при цьому зі значною швидкістю відновлювати свою фінансово-економічну стійкість. На такому підприємстві майже завжди команда менеджерів працює на високому професійному рівні та зможе з достатнім рівнем



активності відреагувати на зміни в зовнішньому економічному оточенні. Шостий рівень економічної безпеки засвідчує початок процесів розвитку підприємства після досягнення ним нормального типу фінансової стійкості. Менеджмент підприємства працює не тільки оперативно, а й креативно, що є основою його розвитку.

Підприємство, яке знаходиться на сьомому рівні, можна назвати таким, що здійснює відмінну реалізацію посередньої стратегії, це засвідчує ефективність використання ресурсів, але таке підприємство не розробляє ефективної довгострокової стратегії та працює без нарощування потенціалу, тобто може лише протистояти загрозам, які виникають. Підприємства, які потрапили до восьмого рівня, характеризуються середнім рівнем накопичення потенціалу та найвищим рівнем результатів діяльності. Дев'ятий, найвищий рівень економічної безпеки підприємства, відповідає досягнутим підприємством найвищим результатам його діяльності та найвищому накопиченню його потенціалу. У підприємства в цьому випадку зафіксовано найвищі здатності до розвитку та найвища ефективність використання ресурсів.

Оцінка результатів діяльності підприємства здійснюється за допомогою таксономічного показника. Оцінка здатностей підприємства виконується також на основі таксономічного показника. Систему показників для оцінки основних передумов досягнення певного рівня економічної безпеки підприємства подано в табл. 1.

Таблиця 1

Система показників для оцінки основних передумов досягнення певного рівня економічної безпеки підприємства

Підсистеми показників, що характеризують здатності підприємства до:	Показники
протистояння загрозам	Питома вага в активі балансу необоротних активів
	Питома вага в активі балансу оборотних активів
	Питома вага в пасиві балансу власного капіталу
	Питома вага в пасиві балансу довгострокових зобов'язань
	Питома вага в пасиві балансу поточних зобов'язань
адаптації	Питома вага основних засобів в виробничому потенціалі
	Питома вага виробничих запасів в виробничому потенціалі
	Питома вага незавершеного виробництва в виробничому потенціалі
	Темп зростання фонду оплати праці
	Питома вага заохочувальних виплат і компенсацій в фонді оплати праці



постійного розвитку	Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю
	Питома вага витрат на обчислювальну техніку в загальному об'ємі витрат на інформатизацію
	Питома вага витрат на оплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації в загальному об'ємі витрат на інформатизацію
	Коефіцієнт покриття капітальних інвестицій
	Коефіцієнт капітального будівництва
	Питома вага інвестицій на будівництво в загальному об'ємі капітальних інвестицій
	Питома вага інвестицій на придбання нових основних засобів в загальному об'ємі капітальних інвестицій
	Питома вага кадрів, які підготовлені новим професіям
	Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію

Систему показників для оцінки поточного рівня економічної безпеки підприємства подано в табл. 2.

Таблиця 2

Система показників для оцінки поточного рівня економічної безпеки підприємства

Підсистеми показників, що характеризують результати діяльності підприємства, зокрема:	Назва показника
фінансово-економічну стійкість підприємства	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)
	Коефіцієнт фінансового ризику
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
	Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності
	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)
	Коефіцієнт маневреності
стабільність та безперервність виробничої діяльності підприємства	Коефіцієнт оборотності оборотних активів
	Тривалість одного обороту оборотних активів
	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.
	Адміністративні витрати, тис. грн.
	Витрати на збут, тис. грн.
	Матеріальні витрати, тис. грн.
	Витрати на оплату праці, тис. грн.
	Матеріалоемність
	Енергоемність
	Виробничий потенціал
	Фондоозброєність праці
	Трудоємність



ефективність використання ресурсів підприємства	Рентабельність продажу, %
	Рентабельність активів, %
	Сума вивільнених коштів в процесі прискорення оборотності оборотних активів
	Коефіцієнт придатності нематеріальних активів
	Коефіцієнт зношеності нематеріальних активів
	Фондовіддача
	Показник виходу придатного продукту з використаної сировини
	Коефіцієнт зношеності основних засобів (ОЗ)
	Коефіцієнт придатності основних засобів
	Рентабельність за операційною діяльністю, %
	Коефіцієнт затоварювання готовою продукцією
	Коефіцієнт плинності кадрів
	Коефіцієнт динаміки середньооблікового складу персоналу
	Питома вага простоїв в фонді робочого часу
	Питома вага неявок в зв'язку з переведенням на скорочений робочий день в фонді робочого часу
	Питома вага неявок з дозволу адміністрації в фонді робочого часу
	Продуктивність праці
	Темп зростання персоналу
Коефіцієнт придатності нематеріальних активів	
Коефіцієнт зношеності нематеріальних активів	

Якісне шкалювання рівнів економічної безпеки підприємства можна розділити наступним чином: 1, 2, 3 квадранти відповідають низькому рівню економічної безпеки, 4, 5, 6 квадранти – це середній рівень безпеки підприємства, 7, 8, 9 – це відповідно квадранти високого рівня. Таку якісну градацію рівнів економічної безпеки слід здійснювати за критерієм досягнутих результатів діяльності, тому що наявний потенціал або наявні здібності у підприємства не є гарантією того, що вони невдовзі розкриються або реалізуються.

ВИСНОВКИ

Запропоновану градацію та шкалювання рівнів економічної безпеки підприємства необхідно реалізувати в першу чергу на промислових підприємствах, тому що саме вони є «локомотивом» економіки країни. В подальших дослідженнях необхідно розробити дієву систему управління економічною безпекою підприємства, яка буде базуватися на визначенні її рівнів з урахуванням поточного досягнення результатів підприємством та накопиченого потенціалу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). С. 12-19.
2. Ковалев Д. Экономическая безопасность / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика



України. – 1998. – № 10. – С. 48-51. 3. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства : сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с. 4. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский и др. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 178 с. 5. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия / В. Шлыков // РИСК. – 1997. – №6. – С. 61-63. 5. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб. : Алетейя, 1999. – 138 с.

УДК: 339.138 (477)

Гуржій Н. М.¹

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ МАРКЕТИНГОМ

Висвітлено сутність концепції управління стратегічним маркетингом, описано особливості її складових: архітектуру стратегічного маркетингу, ключові тенденції, предмет, об'єкт, принципи, імперативи, інструменти та категорії. Детально розглянуто імперативи та основні принципи концепції управління стратегічним маркетингом.

***Ключові слова:** стратегічний маркетинг, управління стратегічним маркетингом, концепція управління стратегічним маркетингом, імперативи, принципи.*

ВСТУП

Розвиток економіки України супроводжується якісними змінами в економічному житті країни. Виробництво орієнтується на запити споживачів, прискорення НТП веде до появи нових галузей, виробництв, технологій, різкому скороченню життєвого циклу товарів, зростають вимоги до якості і престижності товару, його торгової марки, репутації фірми-виробника. Разом з цим збільшується ступінь невизначеності ринкової кон'юнктури. У цих умовах потрібні серйозні зміни на мікрорівні, що мають на меті переорієнтацію суб'єктів господарювання на нові підходи, методи і форми роботи. Серед них найважливіше місце займає розробка і обґрунтування стратегічної програми маркетингу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання стратегічного маркетингу висвітлені як в перекладній, так і у вітчизняній літературі. З перекладних монографій, безумовно, найбільший внесок до розвитку даного напрямку маркетингу внесли роботи Ф. Котлера, Б. Бермана і Дж. Р. Еванса, Е. Діхтля і Х. Хершгена, Б. Карлоффа, Ж-Ж. Ламбена, З. Реппа, М. Портера, А. Дайана і Ф. Букереля. Серед вітчизняних авторів слід зазначити роботи Аабравермана, Л. В. Балабанової, Е. П. Голубкова, Ал. Дуровіч, С. В. Никіфорова, А. Ю. Юданова, В. А. Атольцова, Б. А. Соловійова.

¹ Рецензент: д. е. н., професор А. В. Череп



Проте, не дивлячись на всі ці факти, більшість вітчизняних підприємств не мають чітко обґрунтованої концепції стратегічного маркетингу, що обумовлено наступним.

Недостатність вітчизняних розробок, що забезпечують можливість обґрунтовано використання стратегічного маркетингу, різноманітність підходів і неоднозначність тлумачення термінів в цій галузі, а також аномальні явища в економіці, стереотипи економічного мислення менеджерів старшого покоління, дефіцит кваліфікованих кадрів і інші об'єктивні чинники багато в чому є причинами того, що сьогодні в нашій країні підприємства не мають чітко сформульованої і обґрунтованої стратегії свого розвитку. Моніторинг літератури показує, що значна частина джерел має навчальний або популярний характер, тоді як глибоких наукових праць в даній сфері недостатньо. Крім того, питання маркетингу в нашій країні досліджені нерівномірно: при відносно добре розроблених напрямках маркетингової діяльності, таких як рекламна, цінова, є напрями, що розроблені в значно меншому ступені. До їх числа, насамперед, можна віднести розробку обґрунтованої маркетингової стратегії підприємства. Дійсно, в значній частині видань по маркетингу відсутні дослідження, що присвячені даному питанню, або йому приділяється недостатня увага. Одиначні монографії в даній сфері з'явилися тільки останнім часом. У зв'язку з цим поки залишаються невирішеними багато питань і проблем забезпечення обґрунтування стратегії маркетингу.

З вищесказаного виходить, що проведення наукових досліджень у сфері розробки обґрунтованої стратегії маркетингу є вельми важливим завданням, що вимагає швидкого рішення. Її актуальність і визначила вибір теми дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основною метою дослідження є розробка концепції управління стратегічним маркетингом. У зв'язку з цим для досягнення мети дослідження вирішено такі завдання:

- запропоновано концепцію управління стратегічним маркетингом;
- розроблено концептуальну схему управління стратегічним маркетингом, що охоплює: архітектуру стратегічного маркетингу, ключові тенденції, предмет, об'єкт, принципи, імперативи, інструменти та категорії.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стратегічний маркетинг є основою маркетингової політики підприємства, який враховує інтереси всіх суб'єктів ринку в середовищі оточення підприємства.

В умовах жорсткої локальної і глобальної конкурентної боротьби за гроші покупця, за міцне місце на ринку головним є підвищення якості стратегічного маркетингу як стратегічного планування на основі прогнозування інфраструктури ринку. «Економія» на стадії стратегічного маркетингу за рахунок застосування спрощених методів аналізу,



прогнозування і економічного обґрунтування майбутніх напрямів розвитку систем на подальших стадіях їх життєвого циклу приводить до втрат, в сотні-тисячі разів що перевищує раніше заощаджену суму [1].

Роль стратегічного маркетингу полягає в тому, щоб націлити фірму на привабливі економічні можливості, тобто можливості, адаптовані до її ресурсів і ноу-хау, які забезпечують потенціал для зростання і рентабельності. Процес стратегічного маркетингу має середньо- і довгостроковий горизонти; завданням його є уточнення місії фірми, визначення цілей, розробка стратегії розвитку і забезпечення збалансованої структури товарного портфеля [2].

Стратегічний маркетинг базується на результатах аналізу і прогнозу існуючих умов навколишнього середовища, а також обліку сильних і слабких сторін діяльності підприємства. Отже, він зберігає і розвиває досягнуті успіхи на ринку, відкриває нові можливості, створює і забезпечує перспективи розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Детермінантами стратегічного маркетингу виступають: установка на глобальні цілі; орієнтація на стратегічні можливості і стійкі конкурентні переваги; орієнтація на перспективні нововведення, ноу-хау; орієнтація на заздалегідь певний сегмент ринку; орієнтація на заздалегідь певний сегмент ринку; моніторинг зовнішньої і внутрішнього середовища; адаптивність до змін з допомогою інтерактивної комунікації; багатоваріантний ситуаційний варіант планування з динамічним безперервним характером (рис. 1).

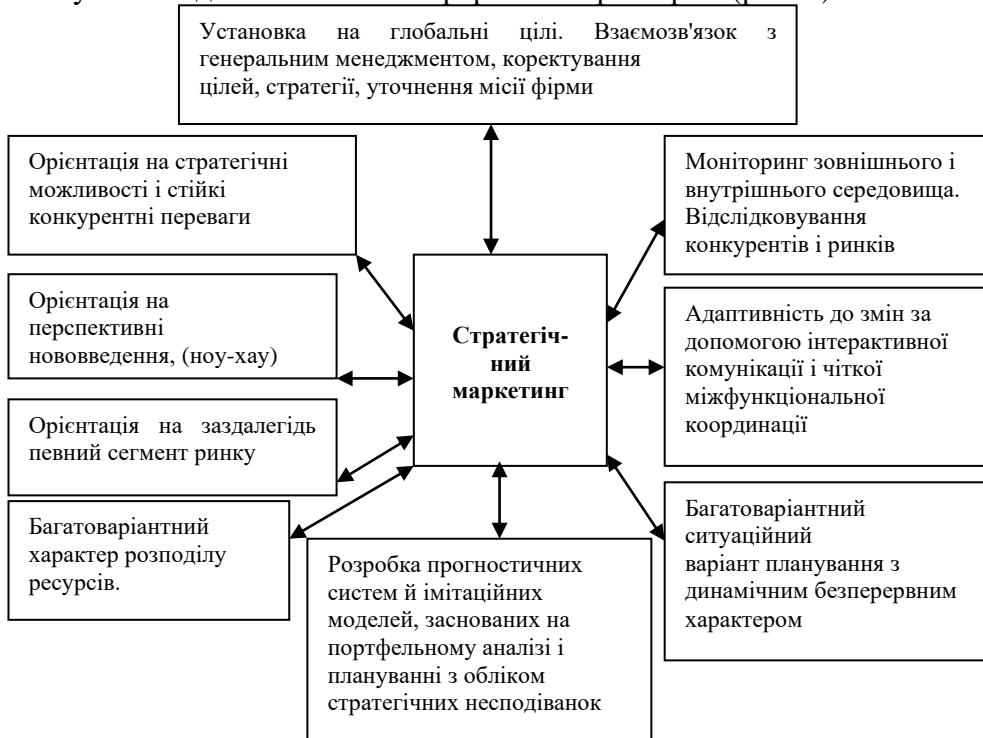


Рис. 1. Детермінанти стратегічного маркетингу [4]



Сутність концепції стратегічного маркетингу полягає в довгостроковому перспективному плануванні діяльності підприємства з урахуванням ґрунтового аналізу кон'юнктури ринку.

На думку Чачашвілі Є. С., предметом теорії стратегічного маркетингу є процес створення і підтримки конкурентних переваг, що забезпечують недоступні суперникам ренти, тобто джерела додаткової прибутковості за рахунок комплексного застосування інструментальних стратегій і методів маркетингового розвитку внутрішніх ресурсів і здібностей фірми [3]. Концепція припускає науково обґрунтовану ув'язку таких її компонентів, як ідея, стратегія, інструментарій і мета.

В цьому контексті концепція управління стратегічним маркетингом є науково обґрунтованим задумом (проектом) підприємства, який ґрунтується на ухваленні обґрунтованих стратегічних маркетингових рішень, що забезпечують оптимальну архітектуру стратегічного маркетингу, адаптивний маркетинговий стратегічний набір і стратегічну маркетингову стійкість підприємства.

Концептуальна схема управління стратегічним маркетингом охоплює: архітектуру стратегічного маркетингу, ключові тенденції, предмет, об'єкт, принципи, імперативи, інструменти та категорії (рис. 2).

Основою запропонованої концепції управління стратегічним маркетингом виступає розроблена архітектура стратегічного маркетингу, що являє собою логічне поєднання елементів базису, який включає інфраструктуру трьох рівнів (корпоративного, функціонального та процесного), представлену платформою і компонентами архітектури стратегічного маркетингу та елементів підтримки архітектури стратегічного маркетингу, які входять до симбіозу методологічної, інформаційної та ресурсної підтримки стратегічного маркетингу.

Ключовими тенденціями сучасного розвитку стратегічного маркетингу виступають: орієнтованість на споживачів; коопетішн; міжфункціональна інтеграція стратегічного процесу; довготермінова спрямованість; інтелектуалізація, демократизація та комп'ютеризація стратегічного процесу.

Предметом концепції управління стратегічним маркетингом підприємства, на наш погляд, виступають теоретичні, методологічні і практичні положення управління стратегічним маркетингом підприємств торгівлі.

Об'єктом концепції управління стратегічним маркетингом підприємства, на наш погляд, виступає процес управління стратегічним маркетингом підприємства.



РИСУНОК



Імперативи концепції управління стратегічним маркетингом.

Аналізуючи імперативи концепції управління стратегічним маркетингом, зазначимо наступне.

П. Гриффін виділяє ряд стратегічних імперативів глобалізації маркетингу, зокрема: використання ключової компетенції підприємства, проникнення компанії на нові ринки і необхідність конкурувати в своїй галузі. Однією з найважливіших підстав для глобалізації є можливість ширшого використання ключових компетенцій, які компанії вдалося розвинути на внутрішньому ринку. Ключова компетенція визначає відмітну сильну сторону або перевагу, що має першорядне значення для успішної роботи компанії. Застосовуючи ключову компетенцію на нових ринках, компанія може збільшити свої доходи і прибутки. Необхідність пошуку нових ринків збуту – це також одна з поширених причин виходу компаній на міжнародні ринки. Коли внутрішній ринок, на якому компанія реалізує свою продукцію, стає повністю сформованим, на цьому ринку все важче і важче генерувати високі доходи і забезпечувати зростання прибутку [5].

С. Churchwell позначає стратегічний імператив як інвестицію в актив або програму, яка необхідна для виконання даної покупцям обіцянки. При цьому вона стверджує, що у сучасних умовах господарювання три стратегічні імперативи повинні бути відображені в маркетинговій діяльності підприємства: 1) підприємствам необхідно залишатися ефективними в глобальному масштабі і зберігати конкурентоспроможність, інтегруючи різні види діяльності і координуючи роботу своїх трудових ресурсів у різних країнах світу; 2) їм необхідно чутливо реагувати на смаки своїх клієнтів і вимоги урядів; 3) сьогоднішній менеджер глобального рівня повинен бачити світ не тільки як сукупність національних ринків, а як джерело інформації, знань і умінь, які, у свою чергу, є ключовими ресурсами, необхідними для розвитку інновацій і впровадження їх в життя по всьому світу [6] (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до характеристики імперативів стратегічного маркетингу

Автор	Характеристика підходу
1	2
П. Гриффін [5]	Стратегічні імперативи глобалізації маркетингу: використання ключової компетенції підприємства, проникнення компанії на нові ринки і необхідність конкурувати в своїй галузі.



С. Churchwell [6]	Три стратегічні імперативи повинні бути відображені у маркетинговій діяльності підприємства: 1) підприємствам необхідно залишатися ефективними в глобальному масштабі і зберігати конкурентоспроможність, інтегруючи різні види діяльності і координуючи роботу своїх трудових ресурсів у різних країнах світу; 2) їм необхідно чутливо реагувати на смаки своїх клієнтів і вимоги урядів; 3) сьогоднішній менеджер глобального рівня повинен бачити світ не тільки як сукупність національних ринків, а як джерело інформації, знань і умінь, які у свою чергу є ключовими ресурсами, необхідними для розвитку інновацій і впровадження їх в життя по всьому світу.
Капон Н. [7]	Імператив 1. Визначення і вибір цільових ринків. Імператив 2. Визначення ринкових сегментів і націлювання на них. Імператив 3. Вибір стратегічного напрямку і позиціонування. Імператив 4. Розробка маркетингової пропозиції Імператив 5. Забезпечення підтримки інших функцій. Імператив 6. Моніторинг виконання і контроль результатів.

Якість управління стратегічним маркетингом є пріоритетним чинником підвищення ефективності функціонування і розвитку підприємства.

Стратегічний маркетинг – це інструмент підвищення конкурентоспроможності об'єктів за рахунок підвищення їх якості і ресурсозберігання.

Для ефективного управління стратегічним маркетингом необхідно чітко сформулювати місію і стратегічні цілі, оцінити свої можливості, сильні і слабкі сторони, зв'язки із зовнішнім середовищем і вирішити інші завдання по формулюванню стратегії підприємства.

На кожному рівні управління стратегічним маркетингом місія перетворюється в конкретні стратегічні імперативи. Якщо місія визначає філософію фірми, то стратегічні імперативи – реальні вимірювані завдання [8].

Капон Н. виділяє наступні імперативи управління стратегічним маркетингом:

Імператив 1. Визначення і вибір цільових ринків: визначити до яких ринків повинні звертатися фірма, вибір стратегії зростання,



реалізація стратегії, оцінка реалізації стратегії.

Імператив 2. Визначення ринкових сегментів і націлювання на них: сегментація ринку, вибір привабливого сегменту, націлювання на найпривабливіші ринкові сегменти.

Імператив 3. Вибір стратегічного напрямку і позиціювання: розробити ринкову стратегію для кожного цільового сегменту, зокрема: цілі, стратегічний фокус, позиціювання, наслідки для програм здійснення дій. Оцінка конкурентної позиції, вибір стратегічної можливості для бізнес-одиниці. Управління брендами.

Імператив 4. Розробка маркетингової пропозиції: управління товарною лінійкою, поліпшення пропозиції продукту, розробка нових товарів; розробка стратегії комунікації, розробка стратегії в каналі розподілу, розробка стратегії і тактики ціноутворення.

Імператив 5. Забезпечення підтримки інших функцій: реалізація маркетингової пропозиції фірми відповідно до розробленого плану (погоджувати всі функціональні області реалізації стратегій, щоб кожен співробітник розумів ключове значення покупців для фірми і діяв відповідним чином).

Імператив 6. Моніторинг виконання і контроль результатів: моніторинг і контроль діяльності фірми [7].

В умовах трансформації ринкових відносин тільки оперативне та адекватне реагування на імперативи стратегічного маркетингу забезпечить підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Забезпечення результативного управління стратегічним маркетингом можливо за умов реалізації принципів, які трансформувалися під впливом глобалізаційних економічних тенденцій та еволюції концепцій управління стратегічним маркетингом, без обґрунтування та впровадження яких підприємство не в змозі забезпечити високі конкурентні позиції на ринку.

Принципи управління стратегічним маркетингом. Основними принципами управління стратегічним маркетингом можна визначити такі (рис. 3):

- глобалізація (проявляється в прискоренні процесу інтернаціоналізації ринків);
- комплексність (реалізується через інтегрованість маркетингу, фінансів, менеджменту персоналу, досліджень і розробок);
- демократизація (реалізується через демократизацію розробки та реалізації стратегій, тобто залучення співробітників усіх рівнів до стратегічного процесу);
- інтелектуалізація стратегічного процесу (проявляється у відході від операційно-матричного підходу та готових моделей стратегій й збільшення ролі знань в генеруванні стратегічних ідей);



Рис. 3 Основні принципи управління стратегічним маркетингом

- інформатизація (проявляється в переході до інформаційного суспільства, в якому прибуток організації зростає не шляхом спеціалізації окремих функціональних навиків, як це було властиво індустріальному суспільству, а завдяки гнучкості і інтегрованості в бізнес-процес інформації, знань і вмінь, які, в свою чергу, є ключовими ресурсами, необхідними для розвитку і впровадження



- інновацій);
- комп'ютеризація (реалізується через перехід від традиційного використання комп'ютерів для обробки даних до побудови моделей майбутніх стратегій, використання комп'ютерних експертних систем на всіх стадіях формування маркетингової стратегії);
 - унікальна цінність (проявляється в ідентифікації власних параметрів підприємства, які є найбільш привабливими для існуючих споживачів, тобто визначити власну унікальну цінність та перетворити її на довгострокову стратегію);
 - стратегічна інтеграція (проявляється в збереженні ефективності та конкурентоспроможності підприємства, інтегруючи різні види діяльності та координуючи роботу свого персоналу);
 - стратегічна взаємодія (розглядає взаємодію споживача і продавця як рівноправну співпрацю з регулярним обміном інформацією з розрахунку на тривалу перспективу сумісного існування, тобто симбіоз);
 - стратегічна конгруентність (означає «роботу всіх підрозділів підприємства на одній хвилі», тобто узгодженість цілей, стратегій всіх підрозділів, що входять до складу підприємства, підтримка і виконання корпоративних стратегічних завдань),
 - динамізм стратегічних досліджень (пропонує нову (динамічну) концепцію дослідження споживчої поведінки замість колишньої статичної концепції, що припускала побудову прогнозів потреб і попиту без урахування психологічних чинників мотивації поведінки).

Інструментами концепції управління стратегічним маркетингом підприємства виступають: продукт, ціна, позиція, просування в їх тісному взаємозв'язку в рамках комплексу стратегічного маркетингу.

Концепція управління стратегічним маркетингом використовує наступні категорії: стратегічна бізнес-одиниця; стратегічні активи і компетенції; стійка конкурентна перевага; ключові фактори успіху; маркетингова стратегія.

На практиці механізм реалізації концепції управління стратегічним маркетингом еластичний. Він може міняти і свою структуру, і місце окремих етапів залежно від особливостей підприємства, ступеня охоплення ринку, поставлених цілей, завдань і умов ринку. Проте всі ці елементи тісно взаємозв'язані.

ВИСНОВКИ

Нами запропонована концептуальна схема управління стратегічним маркетингом, яка охоплює: архітектуру стратегічного маркетингу, ключові тенденції, предмет, об'єкт, принципи, імперативи, інструменти та категорії.

Таким чином, реалізація представленої концепції управління



стратегічним маркетингом в підприємствах сприятиме підвищенню ефективності їх маркетингової діяльності.

В рамках однієї статті неможливо детально розглянути всі складові концептуальної схеми управління стратегічним маркетингом, тому в подальшому плануємо більш детально розглянути такі наступні складові концепції управління стратегічним маркетингом, як інструменти і категорії.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг. 2-е издание, переработанное и дополненное. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с. : ил. – (Серия «Учебники для вузов»).
2. Ламбен Ж.-Ж.. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с фр. - СПб. : Наука, 1996. – 589 с. 3. Чачашвили Э. С. Эволюция стратегического маркетинга: теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/357/1/chachashvily %20e.s.pdf](http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/357/1/chachashvily%20e.s.pdf). – Назва з екрану.
4. Шмелёв Н. А., Ваганов А. С., Данченко Л. А. Стратегический маркетинг. / Московская финансово-промышленная академия. – М., 2004. – С. 27-30, 77.
5. Гриффин Рикки В., Пастей Майкл У. Международный бизнес. 4-е издание. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с. 6. Churchwell Cynthia D. Новый глобальный бизнес-менеджер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.begin.ru/main/news_and_articles/articles/3986/. – Назва з екрану. 7. Капон Н. The virgin marketer. Практикум к учебнику «Управление маркетингом». СПб. : Питер. – С. 48-101, 111. 8. Семенов Н. А. Маркетинг : учебное пособие. – Тверь : ТГТУ, 2007. – 100 с.



ГАЛУЗЕВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.012+620

Дмитрук Б. П.¹

СТАН, ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Розглянуті основні проблеми раціонального використання енергетичних ресурсів в основних енергозатратних вітчизняних галузях промисловості. Запропоновані напрямки скорочення енергоносіїв на одиницю виробленої продукції. Узагальнено вітчизняний досвід використання різних видів відновлюваних ресурсів для отримання тепла. Обґрунтована доцільність використання «зелених» тарифів з метою стимулювання виробництва альтернативних видів енергії.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, енергетичні ресурси, енергоносії, енергозбереження, потреба в електроенергії, відновлювані джерела, «зелений» тариф.

ВСТУП

Останні роки минулого століття і початок ХХІ ст. характеризуються складною економічною й енергетичною ситуацією. Змінюються раніше сформовані і з'являються нові об'єктивні тенденції розвитку паливно-енергетичного комплексу. Вони обумовлені високими темпами використання енергетичних ресурсів при істотній зміні структури споживання, обмеженими можливостями задовольнити попит при одночасному стрімкому підвищенні цін на паливно-енергетичні ресурси.

Зростаючі потреби в електроенергії, необхідність пошуку напрямків її виробництва, в тому числі і з відновлюваних джерел, зменшення витрат енергоресурсів на одиницю виробленої продукції в умовах трансформації економіки потребують подальшого дослідження, оскільки швидко змінюються економічні умови, зростає потреба в здешевленні всіх видів продукції, одним із основних елементів яких є вартість енергоносіїв.

Сьогодні питання енергозбереження із суто економічних переросли в політичні і безпосередньо зачіпають інтереси безпеки країни.

Теоретичні та прикладні аспекти розвитку й реформування

¹ Рецензент: д. е. н., професор В. Ф. Медведєв



паливно-енергетичного комплексу та його складових досліджено в наукових працях відомих учених-економістів і практиків. Вагомий внесок у розробку цих питань зробили Береговенко О. А., Корогодова О. О., Макаров А. А., Недін І. В., Новосельцев А. В., Пабат А. А., Панченко М. П., Шульга Ю. І. та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Обґрунтувати концептуальні підходи щодо раціонального і ефективного використання невідновлюваних джерел енергоносіїв (нафти, газу, вугілля, геліосистем, енергії вітру тощо) в умовах зростаючої їх потреби і обмежених можливостях нашої країни, необхідність інтенсифікації виробництва енергоресурсів з відновлюваних джерел з урахуванням регіональних особливостей і доцільність використання «зелених» тарифів з метою стимулювання їхнього виробництва.

Метою дослідження є узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду виробництва альтернативних видів електроенергії та можливість використання цього досвіду на регіональному рівні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Україна – 25-та в світі за чисельністю населення і лише 44-та – за ВВП на одного жителя. В значній мірі це пояснюється тим, що для створення одного долара ВВП в Україні витрачається на 70% енергоресурсів більше, ніж в середньому в світі. Ми займаємо восьме місце в світі за споживанням газу, попереду нас лише такі промислові гіганти, як США, Росія, Китай і Канада [1, с. 16]. Тобто Україна є однією з найбільш енергонасичених країн у світовій економіці, «енергетичний транжир». Якраз нераціональне використання енергії перешкоджає нашій країні конкурувати на світовому ринку, а нашим людям – жити краще.

За останні 10 років споживання паливно-енергетичних ресурсів в Україні скоротилося майже вдвічі – з 600 млн т до 320 млн т умовного палива. Аналогічні темпи зниження енергоємності ВВП: за розрахунками Інституту загальної енергетики НАНУ, якщо в 1997 р., щоб виробити 1 дол. ВВП, доводилося спалювати 612 г нафтового еквіваленту палива, то в 2000 р. – 540,9 г, у 2005 р. – 392,5 г, а в 2007 р. – 357 г. Як видно із наведених даних, досягнуті хороші результати, проте їх рівень залишається як мінімум вдвічі вищим, ніж в країнах з розвинутою економікою [1, с. 16].

Енергомісткість промислового виробництва дещо нижча, ніж ВВП в цілому, – 450 г умовного палива на кожен гривню виробленої продукції, тоді як для національного продукту в цілому цей показник становив 628 (дані за станом на перший квартал 2009 р.). Але якраз в промисловому виробництві можна досягти найбільших успіхів у скороченні енерговитрат. Промисловість споживає приблизно третину



всіх енергетичних ресурсів, і економія хоча б у 25% буде досить вагомою. А оскільки концентрація в галузі висока (підприємств не так багато, вони крупні і майже всі приватні), тому підвищити її енергоефективність простіше. До того ж, до цього часу індустрія скорочувала питому вагу витрат на енергоносії в основному завдяки зростанню виробництва, досягаючи ефекту економії на масштабі. Тепер ця можливість вичерпана, необхідна докорінна модернізація зношеного обладнання. Ці заходи вимагають значних фінансових витрат, але дозволяють суттєво знизити енергомісткість виробництва і, відповідно, забезпечити економію коштів у майбутньому.

За підрахунками Мінагрополітики, який затвердив у 2009 р. галузеву Програму енергоефективності і енергозбереження до 2017 р. [2], для виконання планових проектів у трьох більш енергозатратних комплексах – металургійному, машинобудівельному і хімічному – необхідно більше 120 млрд грн інвестицій, лівову частину яких повинні вкласти самі підприємства. Зокрема, металурги, витративши 60 млрд грн, зможуть скоротити використання паливно-енергетичних ресурсів на 20% (або до 10 млн т умовного палива), в тому числі споживання газу – вдвічі (до 4-5 млрд куб. м); хіміки, вклавши значно менше (близько 6 млрд грн), зекономлять 2,6 млн т умовного палива (20% його споживання галуззю) [1, с. 16].

Одним із найбільших споживачів енергоносіїв є промисловість: у 2008 р. – 30% від спожитого газу, а в складі промисловості – металургія. Якщо в Китаї або країнах ЄС на випуск тонни чавуну припадає близько 450 кг умовного палива, то в Україні – 650 кг. А на виробництво прокату – майже вдвічі більше західних норм. Можливі шляхи скорочення енергозатрат давно відомі й апробовані. По-перше, це заміна мартенівського способу виплавки сталі конвертерним, нові цеха повинні бути оснащені машинами безперервної литвевої заготовки, системами «пічкових» вакууматорів. Сьогодні на мартени припадає більше 45% від ливарного обладнання, їхню частку необхідно знизити хоча б до 15%. По-друге, це використання технології пилевугільного вдування палива при виплавці чавуну в доменних печах. Крім того, знизити енергомісткість металургійного виробництва можна завдяки будівництву нових і модернізації діючих аглофабрик, а також оптимізації конструкцій доменних печей, будівництву нових прокатних цехів і власних енергогенеруючих установок [1, с. 17].

Друга за обсягами споживання енергоресурсів галузь промисловості – хімічна, яка за рік використовує 12,5 млн т умовного палива. За період з 2003 по 2010 рр. хімічна промисловість вдвічі знизила енергомісткість виробництва (до 330 г умовного палива на кожну гривню виробленої продукції). Досягти цих результатів вона змогла переважно завдяки зростанню виробництва (його



енергомiсткiсть зменшується в мiру пiдвищення завантаження потужностей). Разом з тим технологiї, що використовуються на бiльшостi заводiв, як i в металургiї, вже давно застарiли. На сучасних амiачних агрегатах на тону продукту використовується 850-900 куб. м газу, тодi як на вiтчизняних пiдприємствах – близько 1200 куб. м. При цьому нова установка коштує вiдносно недорого – 20 млн дол., проте до цього часу через вiдносно невисоку цiну газу хiмiки не проводили активної модернiзацiї пiдприємства. Тому питома вага нового обладнання, яке з'явилося в структурi основних фондiв галузi пiсля 2000 р., не перевищує 10% [1, с. 17].

Сьогодні наступає ера дбайливого ставлення до природних ресурсiв, ера енергозберiгаючих технологiї i альтернативної енергетики. Iнтенсифiкацiя використання альтернативних джерел енергiї актуальна не лише внаслiдок стрiмкого зменшення запасiв вугiлля, нафти, газу, а й через глобальний антропогенний вплив. Згiдно з оцiнками експертiв Євросоюзу, в найближчi тридцять рокiв щорiчне загальносвiтове споживання енергiї буде збiльшуватися на 1,8%, а в США споживання енергiї зросте на 50%, у краiнах Євросоюзу – на 18%. Краiни, що розвиваються, особливо Китай та Iндiя, пiднимуть рiвень енергоспоживання втричi. Через зникнення лiсiв на видобувне паливо перейдуть жителi Африки й Азiї. Об'єм викидiв вуглекислого газу буде щорiчно зростати на 2,1%. Вдвiчi збiльшиться споживання вугiлля, яке не подорожає i суттєво не вичерпуватиметься, вiдповiдно в атмосферу потраплятиме вдвiчi бiльше пилу i гару. Нафта i газ, при згораннi яких вуглецевих викидiв створюється менше, зростуть у цiнi. Цi тенденцiї можуть привести до глобальних антропогенних клiматичних змiн, тому використання вiдновлюваних джерел енергiї досягне 8%, а енергiї вiтру – 4% загального обсягу енерговиробництва.

Проблема дефiциту невидновлюваних енергоносiїв (нафти, газу, вугiлля, урану) актуальна для всiх провiдних країн, а для України є першочерговою, оскiльки забезпеченiсть потреби нашої краiни в енергоносiях за рахунок власного видобутку газу становить лише 24%, нафти – 12%, а географiчно доцiльнi джерела диверсифiкацiї енергоносiїв мають дуже обмежений потенцiал [3, с. 51].

Європейцi вперше вiдчули, що таке енергетична криза в серединi семидесятих, коли арабськi краiни рiзко пiдняли свiтовi цiни на нафту. I вони зробили правильнi висновки. Впевненiсть у вибраному напрямку їм додали i постiйнi проблеми з поставкою газу. Енергозалежнiсть, економiчнi витрати ресурсiв i розвиток альтернативної енергетики стали головними напрямками державної полiтики абсолютної бiльшостi європейських країн. I лише Україна, бiльш ніж на 60% залежна вiд iмпортних поставок енергоносiїв, весь цей час бездумно спалювала невидновлюванi природнi ресурси. Поки економiка показувала стабiльне зростання, мало кого цікавило, що



вітчизняний ВВП – один із найбільш енергозатратних в світі, а керівники компаній, які отримували хороші прибутки, не турбувалися про енергозбереження. Тепер, коли витрати на енергоносії різко зросли, коли рахунки за комунальні послуги швидко і невпинно зростають, енергозбереження виходить на перший план.

Україна більше ніж на 70% залежить від імпорту ключових енергоносіїв – нафти і газу. При цьому країна має величезний потенціал для розвитку альтернативної енергетики. Якщо в Німеччині нетрадиційна генерація виробляє вже більше 10% електроенергії, що споживається, то в Україні – лише близько 0,2%. До 2020 р. Європа поставила перед собою мету довести питому вагу альтернативної енергії в загальному балансі до 20%, а до 2040 р. – до 40 % [4, с. 15]. Головним рушієм для реалізації цих планів є потужна державна підтримка виробників альтернативної генерації. В Україні ж реальні стимули для розвитку нетрадиційної генерації з'явилися лише в кінці 2008 р., коли Верховна Рада прийняла поправки до закону «Про електроенергетику» і «Про альтернативні джерела енергії», згідно з якими електроенергія, що виробляється із відновлюваних джерел, повинна закуплятися за більш високим, так званім «зеленим» тарифом. Це дозволить скоротити терміни окупності альтернативної генерації і тим самим підвищити привабливість таких проектів для інвесторів. Розмір «зеленого» тарифу, згідно із згаданими законодавчими поправками, визначається з урахуванням спеціального коефіцієнта, розмір якого залежить від потужності і виду альтернативного енергогенеруючого агрегата (коливається в межах від 0,8–4,8). Так для установок, які виробляють електроенергію за рахунок енергії вітру, коефіцієнт коливається від 1,2 до 2,1 (табл. 1) в залежності від потужності ВЕУ. Для генераторів енергії, що працюють на біомасі, він становить 2,3. Найбільші коефіцієнти були встановлені для станцій, які виробляють струм за рахунок сонячної енергії (4,4–4,8). Це зумовлено тим, що будівництво сонячних генераторів коштує інвестору дорожче, ніж, наприклад, будівництво малих гідроелектростанцій (потужністю до 10 МВт). Для малих ГЕУ був встановлений найнижчий коефіцієнт – 0,8.

Для отримання «зеленого» тарифу виробнику електроенергії необхідно подати заяву і пакет документів, що підтверджують його право на такі пільги. На розгляд цих документів виділено 30 календарних днів, ще 15 днів питання про затвердження «зеленого» тарифу для компанії повинно бути винесене на засідання НКРЕ. Ця процедура проводиться безкоштовно і досить просто. Зараз «зеленими» тарифами в Україні користуються 20 компаній, які розвивали альтернативну енергогенерацію задовго до появи законодавчо оговореної державної підтримки. Вони і стали поштовхом до їхніх планів розвивати свої енергетичні потужності.



Таблиця 1

Коефіцієнти «зеленого» тарифу

№ п/п	Види енергозберігаючих джерел	Коефіцієнти «зеленого» тарифу
1.	Малі гідроелектростанції	0,8
2.	Вітроустановки потужністю до 600 кВт	1,2
3.	Вітроустановки потужністю від 600 до 2 тис. кВт	1,4
4.	Вітроустановки потужністю більше 2 тис. кВт	2,1
5.	Енергоагрегат, що виробляє електроенергію із біомаси	2,3
6.	Сонячні батареї потужністю до 100 кВт	4,4
7.	Сонячні батареї потужністю більше 100 кВт	4,6
8.	Наземна установка, що виробляє струм із енергії сонця	4,8

На нараді з питань розвитку економіки Автономної республіки Крим у Сімферополі перший віце-прем'єр-міністр А. Ключев наголосив, що у нинішніх умовах підвищення енергоефективності гостро стало питання виживання економіки України в сучасному конкурентному світі.

Тому на сьогодні завданням державної політики у цій сфері є підвищення рівня ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, яке виражається зниженням енергоємності ВВП.

Серед останніх цілей діяльності уряду – наближення енергоємності ВВП України до рівня розвинутих країн та стандартів Європейського Союзу, зниження рівня енергоємності ВВП у 2015 р. на 20% порівняно з 2008 р.

У державному бюджеті на 2010 р. безпосередньо на підтримку енергоефективності та енергозбереження було виділено 620,4 млн грн. Крім того, планується, що для підтримки енергоефективних проектів може бути використана частина коштів, передбачених у бюджеті, для державної підтримки реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки, у тому числі через механізм здешевлення кредитів. А це, як наголосив А. Ключев, 1,8 млрд грн [5, с. 2].

У більшості країн сформувалося дві основні схеми підтримки альтернативної енергетики: заохочувальна і система квотування.

В основі першої із систем, яку практикують більше 60-ти країн світу, лежить так званий «зелений» тариф – гарантована державою ціна альтернативної електроенергії, яка суттєво перевищує ціну традиційного струму. Вона встановлюється у вигляді твердої ставки за кВт/год електроенергії по кожному із видів відновлюваних джерел електроенергії.

У деяких країнах, наприклад Данії, Словенії і Словачії, «зелений»



тариф трансформувався у систему фінансових надбавок до ринкової ціни електроенергії. Виробникам енергії із відновлюваних джерел держава гарантує, що їхня енергія викуплятиметься енергомережами за «зеленим» тарифом у будь-якому об'ємі. Свої витрати на закупку енергії, яка дорого коштує, електромережі повертають за рахунок підвищення відпускної ціни поставщикам, а ті, в свою чергу, включають ці додаткові витрати в рахунки за електроенергію кінцевим споживачам [4, с. 15].

Другий різновид системи квотування – тендерна модель – стимулює розвиток найбільш дешевих джерел відновлювальної енергії. У цій моделі право на будівництво певного об'єкта і поставку електроенергії отримує той, хто запропонує найнижчу вартість за кВт/год електроенергії. Така схема практикується в Китаї (для геліо- і вітроенергетики), відіграє основну роль у вітроенергетиці Канади і Бразилії.

У більшості країн перевага віддається першому чи другому інструменту, або можуть використовуватися обидва. Проте найбільш ефективно вони діють лише в поєднанні з додатковими стимулами: інвестиційними субсидіями, екологічними податками, які використовує держава для субсидування виробників альтернативної енергії, інвестиційними і товарними податковими кредитами [4, с. 16].

На сьогодні в Україні для підприємств, які впроваджують енергозберігаючі технології, діють наступні пільги. Перша – можливість безмитного ввезення енергоефективного обладнання без сплати ПДВ. Пільгами вже скористалися більше 50-ти підприємств галузей і регіонів. Друга – компанії, які впроваджують енергоефективні технології, отримують можливість платити лише половину податку на прибуток. Нормативна база для цього була створена у квітні 2008 р. Поки що цією *преференцією* не скористалось ні одне підприємство, але роботу по включенню в реєстр пільговиків зараз ведуть близько десяти компаній [1, с. 18]. Для внесення в реєстр необхідно отримати висновки територіальної інспекції по енергозбереженню, а також внести програму підприємства в загальнонаціональну галузеву програму і отримати клопотання профільного міністерства. Але з цим проблем немає, і тут необхідно лише проявити ініціативу.

Перший заступник голови Національного агентства по ефективності використання енергоресурсів А. Паршин стверджує, що найближчим часом очікується прийняття ще однієї постанови, яка буде стимулювати впровадження енергоефективних технологій. Основна мета цієї постанови – можливість прискореної амортизації ввезеного в Україну енергозберігаючого обладнання [1, с. 17].

У Великобританії з 1 квітня 2010 р. почав діяти «зелений» тариф на використання фізичними особами електроенергії з відновлюваних



джерел енергії. Він передбачає виплати власникам «чистих» енергетичних установок не лише за поставки струму в загальну електромережу, а й за використання такої енергії у домашньому господарстві. Тарифи диференційовані в залежності від типу установок і їхньої потужності. За вищим тарифом – 41,3 пенса за кВт/год – буде оплачуватися електроенергія, отримана за допомогою геліоустановок потужністю менше 4 МВт, введених в експлуатацію в 2010–2011 рр. При експорті електроенергії в електромережу загального користування виплати за кожний кіловат електроенергії збільшуватимуться на три пенса. Щоб отримати їх, необхідно встановити «чисті» джерела електроенергії до 2014 р. Строк дії тарифів – 20-25 років. Протягом цього часу ставки будуть індексуватися відповідно до умов інфляції [1, с. 17].

За своїми кліматичними умовами Україна відноситься до територій із середньою інтенсивністю сонячної радіації і має хороші можливості для ефективного використання геліоенергетичного обладнання. Середньорічна кількість сонячної радіації, що надходить на 1 кв. м поверхні, знаходиться в межах від 1000 кВт у середній частині України до 1400 кВт в Криму. Довжина сонячного періоду (прямого сонячного випромінювання) впродовж року в північно-західній частині України становить 1600–1700 год., в центральних і східних регіонах зростає до 1900–2000 годин, а на півдні сягає 2300–2400 годин. Найбільшу вигоду від використання геліосистеми отримують власники будинків, розміщених у південних регіонах. Якраз вони можуть розраховувати на максимальний процент подачі гарячої води і тепла за рахунок сонячної енергії [6].

Постійне подорожчання електроенергії обумовило зростання інтересу до такого альтернативного джерела енергії, як вітер. Вітрові ферми вже багато років активно будують по всьому світі як на суші, так і на воді. Вітроелектрогенератори виробляють близько 2% світової електроенергії. При цьому вартість енергії, що виробляється вітром, у багатьох країнах вже за вартістю наблизилася до електроенергії, що виробляється на ТЕЦ і ГЕС [1, с. 16].

Вітер – практично ідеальне джерело енергії: невичерпне, безкоштовне і безвідходне. Запаси енергії вітру більше, ніж у 100 разів перевищують запаси гідроенергії всіх рік планети. Вітряки не споживають палива корисних копалин. Більше того, робота вітрогенераторів потужністю 1 МВт за 20 років експлуатації дозволяє зекономити приблизно 29 тис. т вугілля або 92 тис. барелей нафти. Він не забруднює атмосферу. Така установка скорочує щорічні викиди в атмосферу 1800 т вуглекислого газу. За оцінками Global Wind Energy Council, до 2050 р. світова вітроенергетика дозволить зменшити щорічні викиди CO₂ на 1,5 млрд т [1, с. 17].

Розвиваючи вітроенерготехнології, вчені намагаються ліквідувати



деякі недоліки при експлуатації таких систем (шум, вібрацію, площу розміщення вітрових установок тощо).

Найпотужніша оншорна (наземна) вітряна електростанція розміщена поряд з містом Роско в центральній частині штата Техас (США) на площі близько 40 тис. га. Була введена в експлуатацію восени 2009 р. Включає в себе 627 вітроустановок загальною потужністю 781,5 МВт. Ця електростанція виробляє електроенергію, якої достатньо для забезпечення електроенергією 250 тис. будинків в Техасі.

Україна серед країн Європи вважається лідером по нераціональному використанню енергоресурсів. Вона стала своєрідним експериментальним полігоном для впровадження енергозберігаючих технологій і використанню альтернативних джерел палива.

Енергобезпечність повинна бути в числі базових пріоритетів будь-якого регіону. Постійна залежність від міжнародних переговорів по газозабезпеченню і, відповідно, від ціни на газ, не сприяє успішному розвитку ні країни, ні будь-якої області.

Велику роботу з виробництва альтернативних видів ресурсів проводить Вінницька область. Адміністрація поставила перед областю завдання – щорічно зменшувати споживання газу на 10–15%. Тому одними з перших і взялися відпрацьовувати проекти використання альтернативних джерел енергії, причому в комплексі: це і електроенергія, і вітряні млини, і солома, і біопаливо, і торфопроєкти, і сапропель.

У сільській місцевості заклади освіти й охорони здоров'я оснащуються сучасними котлами, які працюють на газі і в той же час на відновлюваних видах енергії.

В даний час у Вінницькій області 39 котелень працюють на альтернативних видах палива. Це близько 5% загальної кількості об'єктів, які опалюють бюджетні заклади. Цей невеликий відсоток в грошовому виразі становить значну суму. Якби ці заклади працювали на природному газі, Вінничині додатково необхідно було б використати близько 15,5 млн куб. м. Обласному бюджету обійшлося б більше, ніж у 2,5 млн дол. [7, с. 14].

Невідкладні проблеми з енергетичною безпекою регіону вимагають, щоб «нетрадиційна» енергетика все більше ставала традиційною.

В Оратівському районі цієї ж області в зимовий період 2009–2010 року шість бюджетних установ перевели з опалення газом на вугілля. Сучасні високоефективні котли забезпечили тепло у приміщеннях. Сьогодні опалення газом обходиться дорого. А покладів вугілля у нашій країні є достатньо, і держава зацікавлена збільшувати його видобуток. Вигідно це і бюджетним установам. За січень-березень 2009 р. на опаленні вугіллям, у порівнянні з газом, зекономили майже 270 тис. грн [8, с. 17].

Фінансові витрати змушують поєднувати вітчизняні енергоносії.



Так, у загальноосвітній школі села Скоморошки цього ж району вночі приміщення обігриває дешева електроенергія, а вдень – вугілля.

Для опалення приміщень використовують і місцеві ресурси. Зокрема, в с. Лопатинці належний температурний режим у приміщенні школи забезпечує піролізний котел, який працює на дровах.

Неабиякі перспективи в районі пов'язують з використанням якості енергоносія соломи, якої тут щороку виробляють 50 тис. т. У господарствах її в основному спалюють. Одна тонна соломи коштує в середньому 200 грн, у рік аграрії району можуть отримати від її реалізації 10 млн грн [8, с. 19].

Є також перспектива виробництва біогазу. В районі введено в експлуатацію потужний комплекс із вирощування свиней, і місцева влада вишукує можливості, щоб встановити обладнання для виробництва біогазу.

Жителі села Чорне Великобурлуцького району Харківської області обігривають свої домівки, школу, дитсадок, клуб, сільську раду та амбулаторію якісним і дешевим альтернативним паливом – лушпинням із соняшнику, яке за енергетичними властивостями не поступається вугіллю та електроенергії.

Під час згорання в котлі лушпиння має високу енергоємність і тепловіддачу, не гіршу вугілля, і майже немає відходів. Спочатку ним почали обігривати місцеву школу. Пізніше, коли ціни на енергоносії зросли, увага до альтернативного палива збільшилася.

Лушпиння не лише значно дешевше, ніж вугілля, а й екологічно чисте. Перейшовши на альтернативний вид палива, сільська громада вирішила кілька проблем одразу: економії бюджетних коштів, теплозабезпечення та екологічну.

Громада є активним учасником проекту Європейського Союзу та Програми ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду», який впроваджується в сорока селах Харківщини [9].

За цим проектом громада села Чорне співпрацює з 2009-го року. Створили громадську організацію, яка спільно з місцевою владою вчиться залучати грантові кошти від міжнародних донорів. Завдяки впровадженню механізму співфінансування (5% – громада, 45% – район і 50% – Євросоюз) розпочали оновлення сільської амбулаторії, встановили там економічний котел. Крім того, приміщення потребувало капітального ремонту. Та віднайти для цього 100 тис. грн. було нереальним. Знайшли альтернативу, підключившись до ПРООНівської програми. Отримані кошти першого траншу дозволили виконати деякі види робіт: провели облицювальні роботи, поштукатурили стіни й стелю, відремонтували підлогу. Залишилося поміняти вікна й двері. Зараз подали необхідні документи на отримання другого траншу. Подальші плани спрямовані на впровадження енергозберігаючих технологій. Зокрема на



облаштування пластиковими вікнами та дверима інших закладів соціальної сфери – будинку культури, школи, дитсадка.

Дуже важливу новацію запропонував уряд у 2009 р. Зокрема, сільським громадам будуть повернені стовідсоткові відрахування за землю. Частина цих коштів можна буде спрямувати на розвиток села. Поки що бюджет «проїдання» розподілявся так: 85-90% на оплату праці та енергоресурсів, а на розвиток інфраструктури села кошти практично не виділялися [9, с. 8].

Заслуговує на увагу досвід використання лушпиння соняшнику компанією «Агроліга», яка до кінця 2011 р. планує збільшити виробництво пеллет із шкарлупи соняшнику до 1000 т на місяць. Потужність першої лінії по заготівлі цього виду біоопалива, яка працює на базі заводів, що входять у групу з виробництва нерафінованої соняшникової олії у селищі міського типу Нова Водолага Харківської області, становить 300 т. Введення в експлуатацію другої лінії дозволить вивести проект на проектну потужність. На власні потреби підприємство використовує 5% від загального обсягу пеллетів, все інше експортується в Польщу [4, с. 51].

Дешево тепло отримали жителі Миргорода Полтавської області. Працівники підприємства «Миргородтеплоенерго» постійно працюють над тим, аби зменшити використання природного газу і знизити вартість тепла для споживачів. У рамках реформування міського теплозабезпечення вони першими з вітчизняних комунальних підприємств такого рівня долучилися до комплексного українсько-чеського проекту з енергозбереження вартістю 23 млн євро [10, с. 19]. Цей проект унікальний тим, що його реалізація дала можливість місту майже повністю перейти на альтернативні види палива, зокрема солому. Для опалення потрібно 11,6 тис. тонн соломи на рік. Таку кількість забезпечують сільськогосподарські підприємства Миргородського району. Тепло подають не тільки на районний центр. «Миргородтеплоенерго» обслуговує і райцентр Велику Багачку, і село Петрова Роменська Гадяцького району. Разом з опаленням котельні вироблятимуть ще й 4161 МВт/год електроенергії. Тепло із соломи почали подавати споживачам у 2010 році.

Підприємство «Миргородтеплоенерго» – одне з найстабільніших у системі житлово-комунального господарства України. Минулий опалювальний сезон провели без аварій і зупинок. Добре підготувалися до нинішнього. Миргородські тепловики посіли третє місце в конкурсі на звання «Краще підприємство комунальної теплоенергетики України». На підприємстві своєчасно виплачують заробітну плату працівникам, розраховуються за енергоносії.

На Тернопільщині завершують розробку «Комплексної програми енергоефективності та енергозбереження» на найближче п'ятиріччя (2010–2014 рр.). Вона визначає й основні напрямки енергозбереження,



і першочергові маловитратні заходи.

Альтернативні джерела енергії, які може використовувати область, – це солома злакових культур, стебла та качани кукурудзи, деревне паливо, тверді побутові відходи, торф, біогаз тощо. У 2008 р. всі споживачі області використали понад 857 млн м куб. природного газу. При стовідсотковому використанні місцевих видів палива можна натомість використати 64% газу на рік. Якщо ж котельні перевести на спалювання деревної тріски, то вдасться замінити 37,5% газу, який споживають підприємства теплокомуненерго [11, с. 19].

Перш ніж перевести котельні бюджетних установ та підприємства «Тернопільтеплокомуненерго» на альтернативні види палива, вивчили досвід Німеччини, Данії, Швеції, Нідерландів і Литви.

Окремий розділ обласної «Комплексної програми енергоефективності та енергозбереження» присвячений відновлювальним і нетрадиційним джерелам енергії. Якщо впродовж найближчих п'яти років його вдасться втілити, то Тернопільщина зможе скоротити споживання газу наполовину.

Обласна адміністрація створила умови для залучення інвестицій. Зокрема, є угоди з однією з нідерландських корпорацій та литовським ЗАТ «Фонд фінансування й модернізації». Литовці пропонують фінансувати енергозберігаючі проекти на Тернопільщині за рахунок коштів, які виділяють європейські банки. Облдержадміністрація, обласна рада і «Фонд фінансування й модернізації» уклали торік тристоронню угоду. Вона передбачає напрямки співпраці по реконструкції газових котелень для переведення їх на деревну тріску, відходи деревини, торф, соломі [11, с. 19]. Йдеться також про оновлення й спорудження нових котелень, зведення гідроелектростанцій.

Для впровадження на об'єктах ЖКГ та бюджетної сфери котельного обладнання на альтернативних видах палива створили українсько-литовське підприємство. Його фахівці вже розробили й виготовили дослідні зразки котлів, що працюють на відходах деревини, торфі. Ці котли оснащені автоматичною системою керування.

В області розробили «Порядок відшкодування інвестиційних затрат енергоефективних проектів для бюджетних установ, що фінансуються із скарбниці краю, та підприємства «Тернопільтеплокомуненерго». Його запроваджують як стимул для впровадження енергоефективних проектів, що зменшують споживання теплової енергії, а отже, й оплати за неї. Інвестиційні витрати повертають інвесторові шляхом урахування в тарифі на виробництво чи транспортування теплової енергії інвестиційної складової, що діє протягом терміну окупності капіталовкладень. До повного відшкодування таких витрат інвестор виступає як кредитор проекту.



ВИСНОВКИ

1. Основним фактором розвитку цивілізації є використання енергії. На сучасному етапі розвитку людства використовуються в основному відновлювані джерела – нафта, вугілля, природний газ, уран тощо. Ці ресурси – обмежені, тоді як потреба в енергії постійно зростає. Крім того, використання невідновлюваних джерел енергії створює ряд нерозв’язуваних проблем, погіршується екологічний баланс тощо. Саме тому, останнім часом велику увагу приділяють відновлюваним джерелам енергії. Їхнє використання може зменшити негативний екологічний вплив на навколишнє середовище, а також підвищити економічний баланс країни.
2. Україна більше, ніж на 70% залежить від імпорту ключових енергоносіїв – нафти і газу. При цьому країна має величезний потенціал для розвитку альтернативної енергетики. Створена необхідна законодавча база. При необхідному фінансуванні країна швидкими темпами може розвивати альтернативну енергогенерацію.
3. Основні зусилля уряду, регіонів, влади на місцях повинні спрямовуватися на закріплення процесу планомірного впровадження методик, технологій, устаткування, фінансових схем на всій території країни, направлених на процес енергозбереження.
4. Сьогодні питома вага альтернативної енергетики в загальному балансі країни невелика, тому «зелені» тарифи суттєво не впливають на рівень цін на Оптовому ринку електроенергії. Але з приходом в альтернативну генерацію інвестицій великого бізнесу «зелені» енергоустановки зможуть суттєво наростити свою вагу в енергобалансі України, що може спровокувати зростання вартості електроенергії для кінцевого споживача.
З метою недопущення різкого стрибка цін вищезгаданими змінами в законодавстві передбачена диференціація коефіцієнтів «зеленого» тарифу для об’єктів енергетики, які будуть введені в експлуатацію після 2014, 2019 і 2024 років – знижуватиметься відповідно на 10, 20 і 30% від його базової величини.
5. Збільшити питому вагу альтернативної енергетики в загальному балансі виключно ринковими методами при сьогоднішньому рівні розвитку технологій практично неможливо. В більшості країн сформувалося дві основні схеми національної підтримки альтернативної енергетики: заохочувальна і система квотування. Держава бере на себе розробку стратегії, правовий супровід і контроль, а гроші в кожному випадку вкладають кінцеві споживачі.
6. На сьогодні ідеальної схеми підтримки альтернативної енергетики поки що не існує. Кожна з них може привести як до успіху, так і до серйозних невдач, все залежатиме від зваженості та обґрунтованості моделі.
7. В Україні для підприємств, які впроваджують енергозберігаючі технології, діють такі пільги: можливість безмитного ввезення



енергоефективного обладнання для сплати ПДВ; компанії, які впроваджують енергоефективні технології, отримують можливість платити лише половину податку на прибуток. Стимулювати впровадження енергоефективних технологій необхідно також шляхом прискореної амортизації ввезеного в Україну енергозберігаючого обладнання.

8. Важливий резерв економії енергоресурсів – природного газу, вугілля, нафтопродуктів – використання альтернативних видів палива з урахуванням особливостей регіону, місцевої специфіки підприємств та населених пунктів.
9. Реалізація інноваційних проектів і технологій сприятиме збільшенню ефективності використання відновлюваних джерел енергії, що при наявності обмежених запасів видобувних джерел енергоресурсів і необхідності їхнього імпорту в значних об'ємах для забезпечення енергомісткої технологічної бази виробництва є перспективним концептуальним напрямком, який вимагає національної законодавчої та фінансової підтримки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Соколова А. Индустрии не до развлечений / А. Соколова, А. Набожнюк // Деловая столица. – 2010. – № 14 (464). – 6 апреля. – С. 16.
2. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. [Електронний ресурс] / Міністерство промислової політики України. – Режим доступу: <http://195.78.68.71/industry/control/uk/archive/docview?typeId=73191>.
3. Пабат А. А. Экономические критерии в альтернативной экономике / А. А. Пабат // Економіка та електрофікація. – 2006. - № 5. – С. 51.
4. Рясной Д. Экономика зазеленела / Д. Рясной // Деловая столица. - № 18-19. – 10 мая. – С. 15.
5. Урядовий кур'єр. – 2010. – № 92. – 22 травня. – С. 2.
6. Личные сбережения [Електронний ресурс] / Офіційний сайт газети «Деловая столица». – Режим доступу: <http://energy.dsnews.ua/actual/90-2010-06-22-11-14-08>.
7. День. – 2010. – № 72-73. – 23 апреля. – С. 14.
8. Чебан О. Наступної зими топтимуть безплатно / О. Чебан // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 70. – 16 квітня. – С. 19.
9. Галаур С. Як громада своє життя змінила / С. Галаур // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 20. – 3 лютого. – С. 8.
10. Данилець О. Миргород опалюється соломомою / О. Данилець // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 12. – 22 січня. – С. 19.
11. Шот М. Газ економлять – тріски палять / М. Шот // Урядовий кур'єр. – 2010. № 70. – 16 квітня. – С. 19.

УДК 634.8 : 339.

*Нізяєва С. А.*¹

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В статті запропонована схематична модель комплексного підходу в розвитку підприємств виноградарства та виноробства та визначені складові сталого розвитку виноробних підприємств.

¹ Рецензент: д. е. н., професор Ю. А. Криворотько



Ключові слова: сталий розвиток, виноробні підприємства, модель комплексного підходу, складові сталого розвитку.

ВСТУП

Особливість виноробства полягає в необхідності поєднання цільового й, одночасно, адаптованого до ринку управління природними, агробіологічними та економічними ресурсами, а також сучасного технологічного забезпечення провідної галузі – виноградарства. Розв'язанню цих питань присвятив свої праці широкий загал вітчизняних та зарубіжних вчених, у тому числі: Бузні А. Н., Дейнеко Л. В., Лиськов В. [1, 2, 3] та ін.

Разом з тим, проблеми впровадження сталого розвитку виноробних підприємств є слабо розробленою ділянкою всіх рівнів їх фінансово-господарської й управлінської діяльності.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою даної статті є визначення шляхів вирішення проблем сталого розвитку підприємств виноградарства та виноробства.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Недосконалість законодавчої бази і державної підтримки, переважання в господарській діяльності політичних інтересів над економічними, зростання масштабів тіньової економіки, а також специфіка галузі визначили стихійний характер перетворень. Відтак, здійснюється деконцентрація виробничих потужностей, розпорошення фінансового, кадрового, науково-технічного потенціалів; зніжується попит споживачів на інноваційні розробки; знижується інвестиційна привабливість та збільшується деградація сировинної бази виноробства.

Виноробство в Україні переживає зараз не кращі часи. Особливість галузі в тому, що у неї порівняно довгий цикл виробництва. П'ять років потрібно тільки на посадку винограду і догляд за ним. Тому питання залучення в галузь „довгих” грошей і їх вартості стоїть достатньо гостро, тим більше що ніде у світовій практиці немає високої рентабельності у виноградарстві і виноробстві.

„Класичним” виноробним підприємством є комплекс з виноградарського господарства, підприємства по первинній переробці винограду і безпосередньо заводу по розливу вина (вторинне виробництво). Така структура побудови бізнесу властива всім розвиненим виноробним ринкам. Але попит на дешеву низькоякісну продукцію поки залишає шанси і фірмам-одноденкам без сировинної бази і власних виробничих потужностей. Хоча ця ланка в ланцюжку „виноградники – виробництво виноматеріалів – розлив готового продукту” найрентабельніша, але без стабільності у постачаннях сировини вона не є гарантією ринкового довголіття.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За останніх 5-6 років ситуація кардинально змінилася. Лідируючі компанії еволюціонують у напрямі створення виноградо-виноробного підкомплексу. А тих, хто орієнтується лише на останню ланку виробничого ланцюжка і сировину, що привезла, стає все менше. В усякому разі - серед провідних операторів ринку. Економічна доцільність "комплексного підходу" очевидна. Концепція виноградо-виноробного підкомплексу АПК в Україні може бути відображена з погляду розвитку підприємства таким чином (рис. 1).

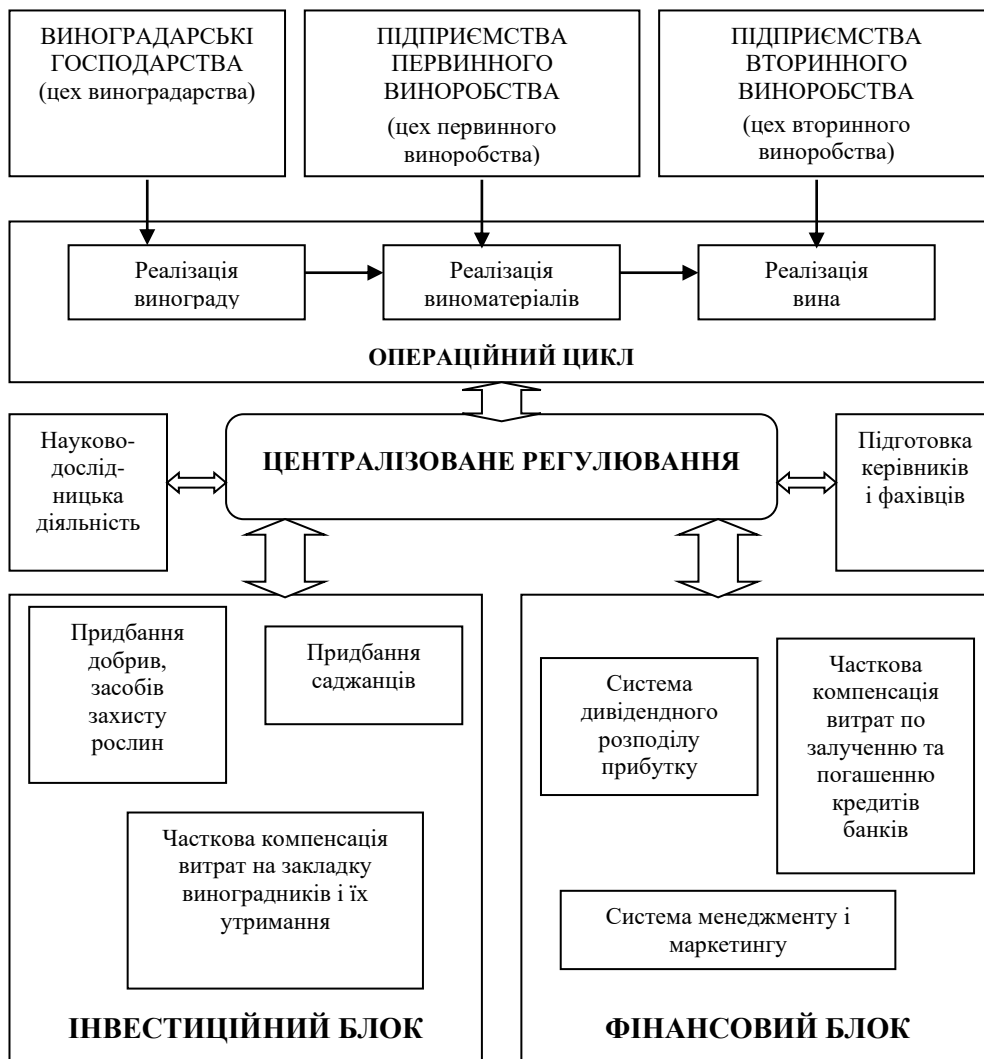


Рис. 1 Модель комплексного підходу щодо розвитку підприємств виноградарства та виноробства

Наявність власних виноградників забезпечує стабільні об'єми сировини, дозволяє контролювати її якість і рятує від криз, що



періодично лихоманяють галузь. При цьому інвестиції в об'єкти, нехай навіть на перспективу, прогнозовані і підконтрольні.

На відміну від зарубіжних країн, в українському виноробстві працює переважно вітчизняний капітал. Питання залучення масштабних інвестицій у виноробство безпосередньо пов'язане із законодавчою неврегульованістю. По-перше, заборона на приватизацію виноградників позбавляє інвесторів яких-небудь гарантій щодо вкладених засобів. За даними експертів, в Україні практично не залишилося "нічийних" виноробних підприємств. Найпривабливіші з них або офіційно приватизовані, або вже потрапили в сферу інтересів крупних компаній, навіть якщо мова йде про об'єкти, що не підлягають приватизації. У будь-якому випадку інвестори, що вчасно зорієнтувалися у ситуації, віддачу від своїх вкладень отримують або грамотно розвиваючи підприємство і його марки, або вигідно його продавши. Але поки виставляти на продаж свої винні активи ніхто не збирається: зростання платоспроможності і культури пиття українських споживачів обіцяє виноробам досить привабливі перспективи.

Обсяги виробництва винограду підприємствами Одеської області представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**Виробництво винограду в усіх категоріях господарств
Одеської області в 2004–2009 роках [4]**

Найменування показників	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Усі категорії господарств						
Площа виноградних насаджень, тис. га	40,2	40,5	40,4	39,0	40,5	40,5
у тому числі в плодоносному віці	35,8	35,3	34,3	31,9	30,7	30,2
Валовий збір, тис. тонн	210,7	179,4	193,3	167,4	142,5	154,2
у тому числі сільськогосподарські підприємства						
Площа виноградних насаджень, тис. га	32,8	33,1	32,9	31,6	33,1	33,0
у тому числі в плодоносному віці	28,6	28,1	27,1	24,8	23,5	23,0
Валовий збір, тис. тонн	101,5	77,5	76,8	69,1	80,6	85,1
Рівень рентабельності, %	43,0	12,6	22,1	35,1	22,1	20,3

Загальні обсяги виробництва вина в Україні сьогодні мають тенденцію до зростання. В 2010 р. у порівнянні з 2009 р. обсяги виробництва виноматеріалів виноградних збільшилися на 19,3% і



склали 42,5 млн дал, а обсяги виробництва вин виноградних зросли на 0,5% і становили 20,6 млн дал [4]. Але кількісне зростання обсягу виробництва вина не є суттєвим кроком до сталого розвитку галузі в цілому. Адже сталий розвиток – це комплексне поняття, яке включає ряд складових.

На рис. 2 схематично показано спектр складових сталого розвитку підприємств виноробної галузі.

Соціокультурна складова передбачає підвищення культури споживання високоякісного вина серед населення.

Щодо соціокультурної складової сталого розвитку, то представники українського виноробного ринку завершили створення асоціації „Національне бюро винограду і вина”, основними завданнями якої є популяризація виноробної продукції та культури споживання вина, створення сприятливих ринкових умов; координація роботи в законодавчому полі; захист географічних найменувань продукції; боротьба із шахрайством та недобросовісною конкуренцією; робота з представниками виноробних ринків інших країн, зокрема, Франції, Італії та Іспанії тощо.

Управлінська складова підкреслює важливість ефективної участі персоналу в прийнятті управлінських рішень, глибоке розуміння керівництвом особливостей виробничого процесу галузі.

У рамках економічної складової асоціація має намір збільшити споживання вина на душу населення на рік з існуючих на сьогодні 7 літрів до 20 літрів у 2020 р. та збільшити частку експорту українського вина з існуючих 3-5% до 15%.

Інфраструктурна складова визначає наявність власної сировинної бази, власних потужностей первинного та вторинного виноробства, транспортних шляхів та засобів, торгової мережі, цехів з виробництва тари.

Наукова складова містить вирощування нових сортів винограду, розробку більш продуктивної виробничої техніки, оптимальне поєднання традицій виробництва та сучасних технологій.

Останнім часом розвиток виноробної промисловості характеризується скороченням якісного асортименту продукції, складним фінансово-економічним станом більшості підприємств та високим коефіцієнтом зносу основних виробничих фондів, особливо їх активної частини. Їх обладнання фізично та морально застаріло, що потребує значних інвестицій у капітальний ремонт, реконструкцію, модернізацію основних фондів.

Тому удосконалення механізму розвитку підприємств має розглядатися у межах регіону з урахуванням специфіки галузі.

Економічна складова визначає підвищення прибутковості виробництва, найбільш повне використання економічного потенціалу підприємства.



Рис. 2. Складові сталого розвитку підприємств виноробної галузі

Екологічна складова включає питання очищення стічних вод та атмосферного повітря, забезпечення низького рівню шуму, використання натуральних добрив для вирощування винограду.

Ринкова складова сталого розвитку підприємств виноробної галузі визначає такі основні проблеми українського виноробства, як реалізація продукції галузі у зв'язку з загальносвітовим надвиробництвом вин, що ускладнюється імпортною експансією.

У даний час завоювання Україною світового ринку практично неможливо через невідповідність вітчизняної виноробної продукції європейським стандартам, її недостатньої конкурентоздатності, відсутністю відповідної реклами і "бажання" світових споживачів купувати українські вина. Європейський ринок вина є захищеним ринком, що забезпечується попитом споживача, що сформувався на вина звичного типу, відомих виробників, що застосовують традиційні, часто консервативні технології, законодавчими документами, що регламентують ринок провина ЄС. Таким чином, перспективи експорту української виноробної продукції вбачаються у постачаннях країнам СНД, і в більшій мірі у Росію, де українські вина в зв'язку з історичними факторами мають достатній попит. Тому головними ринки збуту для української виноробної продукції сьогодні є Росія і країни Близького зарубіжжя.

На ринку спостерігається дефіцит якісної сировини вітчизняного виробника, який надалі буде зростати через брак засаджених



виноградом площ. Тут важлива роль і підтримка держави, оскільки це – довгострокові інвестиції. Необхідно також підвищити збір (на виноградарство, садівництво, хмелярство) з 1% до 1,5% і спрямувати кошти на підтримку галузі.

Крім того, українські винороби можуть розраховувати на підтримку європейського співтовариства в рамках угоди з СОТ. Тут можливо послатися на приклад Болгарії, де існує така підтримка, зокрема, передбачені безповоротні кредити на розвиток виноробства.

З початку 2011 р. в українській виноробній галузі відбувся прецедент одночасного залучення як стратегічного, так і фінансового інвесторів для розвитку сектора виробництва вина. Horizon Capital, регіональний фонд прямих інвестицій, та Hartwall Capital (Фінляндія) оголосили сьогодні про придбання долі в холдингу, який є одним з провідних виробників вина в Україні. Сьогодні ТМ «Інкерман» є стабільним лідером продажів в Україні. У поєднанні з перспективністю виноробства як галузі та високою рентабельністю бізнесу даний напрямок зацікавив найбільших інвесторів, які інвестують в Україну та світ.

Мета інвесторів – створення лідера на ринку на основі сильних локальних брендів, та, спираючись на репутацію українських партнерів і традиції кримського виноробства, створити вина, достойні кращих світових зразків. Пріоритетами є:

- розвиток бази сировини;
- покращення виноградників;
- покращення методів виноробства за умов збереження унікальних українських традицій.

ВИСНОВКИ

Таким чином, уряд України повинен визнати, що вітчизняне виноробство є не лише складовою економіки, а, й елементом історії та культури. Далеко не кожна країна може похвалитися наявністю виноробної галузі. А Україна може. І ми не маємо права цю галузь втратити.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бузні А. Н. Актуальні проблеми виноградо-виноробного виробництва Криму / А. Н. Бузні, І. Г. Матчина // *Виноград Вино*, 2000, № 1. – С. 3-4.
2. Дейнеко Л. В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії та практики). / Л. В. Дейнеко. – К. : Знання, 2006. – 331 с.
3. Запасна Л. С. Формування ринкової вартості корпорації / Л. С. Запасна // *Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля*. – 2005. – Вип. 14, ч. II. – С. 76-83.
4. Лиськов В. Харчова промисловість у системі АПК / В. Лиськов // *Економіка України*. – 2009. – № 8. – С. 55-61.
5. Лужецька О. В. Проблеми сталого розвитку виноробних підприємств України / О. В. Лужецька // *Режим доступу http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/*
6. Турило А. М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку / А. М. Турило. // *Фінанси України*. – 2009. – № 5. – С. 95-100.



УДК 330.341

Соболенко И. А.¹

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются основные условия формирования конкурентных преимуществ малых предприятий на постсоветском экономическом пространстве. Анализ и предлагаемые направления повышения конкурентных позиций проведен на основе белорусской модели экономического развития.

***Ключевые слова:** конкурентная среда, белорусская модель, малые формы хозяйствования, транзитивная экономика, методы государственной поддержки, факторы конкурентной среды.*

ВСТУПЛЕНИЕ

Одним из важных факторов формирования конкурентной среды в экономике рыночного типа является развитие малых форм хозяйственной деятельности, поскольку они создают новые рабочие места, насыщают рынок разнообразными товарами и услугами, смягчают последствия структурных изменений, препятствуют образованию монополий. В современной экономике Республики Беларусь по сравнению с развитыми странами сектор малых форм хозяйственной деятельности имеет принципиальные отличия. В развитых странах на долю производства малых предприятий приходится половина ВВП и занято 50% трудоспособного населения, в то время как его доля в экономике РБ остается весьма скромной: доля в ВВП не превышает 10%, а удельный вес в общей занятости населения составляет 21%. При этом темпы роста за последние десять лет остаются неизменными – 2-3% в год, что свидетельствует о стагнации малого сектора в экономике.

Вследствие этого в белорусской экономике в должной степени не реализуется потенциал сектора малых хозяйственных форм как фактора формирования конкурентного механизма. В связи с этим актуальным является анализ эволюции, состояния и тенденций развития малых форм хозяйственной деятельности на национальном и региональном уровнях, а также выявление их конкурентных преимуществ в рыночной экономике.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью исследования является экономическое обоснование формирования конкурентной среды в белорусской экономике на

¹ Рецензент: д. э. н., профессор В. Ф. Медведев



основе развития малых форм хозяйственной деятельности для разработки направлений совершенствования государственного регулирования рыночного механизма. В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

- проанализировать экономическое содержание деятельности субъектов малых хозяйственных форм и направления их воздействия на формирование конкурентной среды;
- провести структурный анализ сектора малых форм хозяйственной деятельности, определить тенденции его развития в национальном, региональном и отраслевых разрезах;
- разработать методику определения уровня развития конкурентной среды на основе комплексной оценки деятельности малых хозяйственных форм, определить направления государственного регулирования рыночного механизма в белорусской экономике.

РЕЗУЛЬТАТЫ ДОСТИЖЕНИЙ

Методологический подход к анализу экономического содержания малых форм хозяйственной деятельности и их влияние на формирование конкурентной среды в белорусской экономике. Малые формы хозяйственной деятельности являются неотъемлемыми, объективно необходимыми элементами любой развитой рыночной системы, без которых экономика не может нормально функционировать и развиваться, поскольку в силу своей массовости и высокой приспособляемости они создают основу формирования конкурентной среды и обеспечивают устойчивость развития экономики.

В мировой практике используются неоднозначные критерии отнесения предприятий к малым формам хозяйствования: по данным Всемирного банка, их число достигает пятидесяти. К наиболее распространенным относятся: численность персонала, величина активов и годовой оборот. Кроме этого, в развитых странах нередко малое и среднее предпринимательство рассматриваются как единое целое, делаются попытки создания единой системы статистических наблюдений за развитием МСП¹. В то же время в каждой стране существуют свои национальные подходы к определению данного сектора.

Проведенный анализ теоретических и методологических аспектов исследования малых форм хозяйственной деятельности позволил сделать вывод о существовании одностороннего подхода к данной проблеме, преобладании количественных характеристик деятельности малых субъектов, абстрагировании от качественного результата их функционирования, который состоит в усилении конкуренции и влиянии на формирование конкурентной среды.

¹ Используется термин «малое и среднее предпринимательство» и соответствующая аббревиатура МСП.



Общеизвестно, что конкуренция представляет собой процесс взаимодействия хозяйствующих субъектов за наиболее выгодные позиции на рынке. Под конкурентной средой следует понимать совокупность условий, которые, в конечном счете, обеспечивают возможность для нормального функционирования конкурентного механизма и взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Развитие конкурентной среды и малых форм хозяйствования находится в тесном единстве друг с другом. Так, конкурентная среда оказывает воздействие на развитие малых форм хозяйствования, поскольку определяет внешние условия их функционирования. С другой стороны, под влиянием деятельности малых форм хозяйствования конкурентная среда сама изменяется и преобразуется.

Элементами конкурентной среды являются: 1) экономические: свобода выбора вида экономической деятельности, множественность форм и разнообразие предпринимательских образований и т. д.; 2) технологические: уровень развития науки и техники, доступность технологий и информации и т. д.; 3) социальные: система образования, подготовки и переподготовки кадров, социальная защищенность предпринимательской деятельности и т. д.; 4) институциональные: наличие гарантий и распределение прав собственности, налоговое и бюджетное законодательство, развитость институтов рыночной инфраструктуры и т. д.; 5) политические: устойчивость и демократизм политической системы, характер взаимоотношений бизнеса и государства и т. д.

Методологический подход к анализу влияния малых форм хозяйствования на формирование конкурентной среды включает единство (синтез) поведенческого, функционального и структурного аспектов исследования. Применение каждого из них позволяет решить комплекс задач: 1) поведенческий подход дает возможность выделить качественные характеристики малых форм хозяйствования, особый стиль их поведения и роль в развитии конкурентной среды; 2) функциональный подход способствует раскрытию специфики реализации конкурентных функций малых предприятий; 3) структурный подход позволяет оценить уровень развития конкурентной среды.

Использование предлагаемой методологии анализа позволило выявить механизм влияния малых форм хозяйственной деятельности на формирование конкурентной среды (рис. 1).

Поведенческий подход исследования анализа влияния малых форм хозяйственной деятельности на формирование конкурентной среды. С точки зрения поведенческого подхода, к качественным характеристикам малых хозяйственных форм относятся: 1) специфика профиля деятельности (узкое, мелкосерийное, специализированное производство); 2) тип и характер менеджмента (демократичный и



персонифицированный); 3) степень влияния на рыночные параметры (низкая, обусловленная небольшой долей, которая не позволяет доминировать на рынке и влиять на цену); 4) вид удовлетворяемых потребностей (дифференцированные, локальные); 5) масштаб производства и технологий (ограниченные возможности в производстве и использовании технологий); 6) специфика взаимосвязи с внешней средой (экономическая независимость, правовая самостоятельность, полная ответственность); 7) гибкость (способность к изменениям и нововведениям).

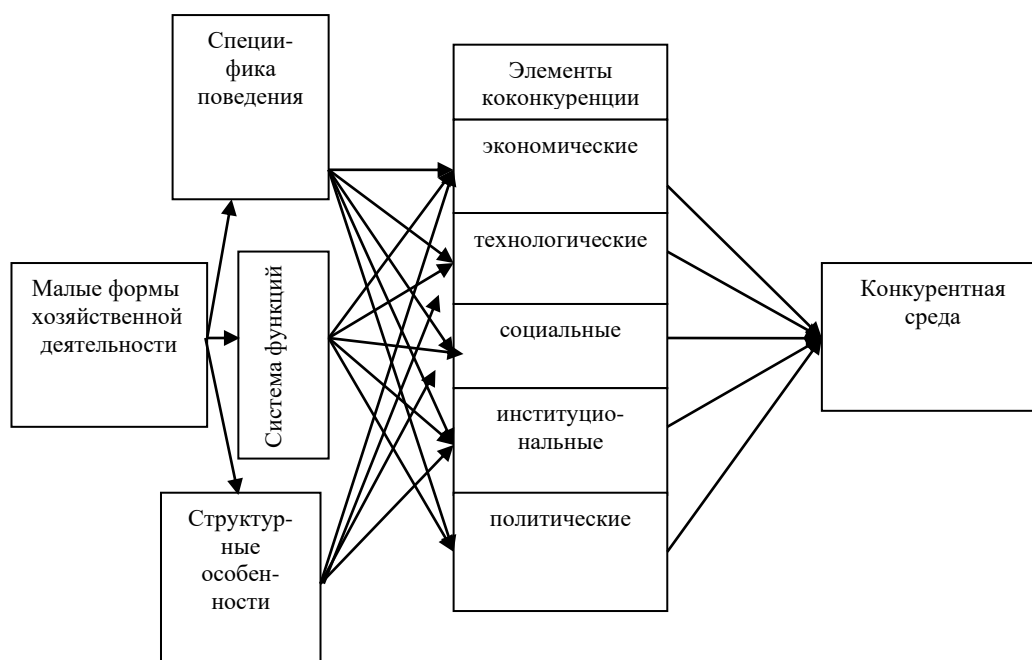


Рис.1. Механизм влияния малых форм хозяйственной деятельности на формирование конкурентной среды

Данные характеристики малых хозяйственных форм влияют на стиль их поведения, который проявляется в следующем: оперативном реагировании и адаптации к изменениям рыночной инфраструктуры, повышении качества товаров (услуг) и расширении их ассортимента; способности заполнять свободные рыночные сегменты и выравнять диспропорции в экономике; готовности к риску и инновациям, удовлетворению дифференцированных, быстроменяющихся локальных потребностей; рациональном и эффективном использовании ресурсов.

Особенности деятельности малых предприятий влияют на формирование конкурентной среды. Во-первых, ее экономических элементов, поскольку за счет них обеспечивается многочисленность и разнообразие предпринимательских структур, экономическая стабильность и демонополизация экономики. Во-вторых, технологических элементов,



так как формулируется способность к быстрому реагированию на изменения рыночной конъюнктуры и технологические нововведения. В-третьих, социальных элементов конкурентной среды, поскольку расширяется занятость, увеличивается благосостояние и усиливается стабильность в обществе. В-четвертых, институциональных элементов, что проявляется в инициировании разработки норм, правил, законов, регулирующих предпринимательскую деятельность. В-пятых, политических элементов через создание противовеса олигархическим и бюрократическим структурам, улучшение демократической среды и, как следствие, устойчивости политической обстановки в стране.

Таким образом, малые формы хозяйственной деятельности предстают как совокупность самостоятельных и независимых субъектов (физических и юридических лиц), деятельность которых имеет количественные и качественные характеристики, способствующие формированию конкурентной среды.

Функциональный подход исследования анализа влияния малых форм хозяйственной деятельности на формирование конкурентной среды. Роль сектора малых форм хозяйственной деятельности наиболее полно отражается в его функциях. Используя функциональный подход, можно определить, что малые формы хозяйствования выступают катализатором конкурентной среды через выполнение ими экономических, социальных и политических функций. На основе анализа зарубежного и отечественного опыта развития сектора малых форм хозяйствования рассмотрим классификацию функций малых предприятий. Содержание данных функций в странах с развитой рыночной экономикой и их реализация в транзитивной экономике имеют существенные отличия, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Содержание функций малых предприятий в странах с развитой рыночной экономикой и их реализация в транзитивной экономике

Функции малых Предприятий (МП)	Содержание функций в странах с развитой рыночной экономикой	Реализация функций в транзитивной экономике
1. Экономические:		
1.1. Микроэкономические		
-новаторская	МП способны использовать новые идеи, быстро внедрять новую технику и технологию, гибко реагировать на изменение спроса	Ограниченность нововведений по причине недостаточности финансовых ресурсов, отсутствия правил и гарантий инвестиционной деятельности
-ресурсная	Способность МП мобилизовать все виды экономических ресурсов, рационально их распределять и наиболее эффективно использовать	Ограничение доступа к экономическим ресурсам (информационным, производственным, финансовым, земельным).



-организаторская	Самостоятельное решение вопросов организации собственного дела, диверсификации, выбора стратегии деятельности и развития.	Низкий уровень реализации предпринимательского потенциала; неразвитая система самоорганизации.
-управленческая	Управление производством, трудовыми ресурсами, финансами, инвестициями, материальными потоками и сбытом, партнерскими связями и др	Слабые знания, недостаточный опыт управления, низкий управленческий уровень предпринимательских кадров.
1.2. Макроэкономические		
-интегрирующая	МП функционируют в небольших рыночных сегментах, связанных с удовлетворением нестандартного и дифференцированного спроса, который не могут удовлетворять крупные и средние предприятия. МП способствуют объединению экономики в единое целое и содействуют ее структурной достаточности.	Доминирование крупных предприятий, монополизация рынка, негибкость экономики, замедленная реакция на изменение спроса в краткосрочном и долгосрочном периодах
-преобразовательная	Формирование конкурентной рыночной среды, создание новых направлений деятельности, рынков, видов продукции, расширение ассортимента товаров и услуг, повышение их качества, снижение издержек и цен.	Простое воспроизводство МП, ограничение сфер деятельности, наличие барьеров демонополизации экономики. Блокирован механизм гибкости цен, замедленная реакция в повышении качества продукции.
2. Социальные	Возможность реализовать предпринимательские и творческие способности, создать новые рабочие места, обеспечить занятость населения. Формирование социального слоя мелких собственников (средний класс).	Ограничение возможности создания своего дела по причине нехватки стартового капитала и сохраняющихся административных барьеров. Замедленный рост числа МП не способствует росту занятости населения.
3. Политические	Обеспечение взаимоотношений малого предпринимательства с государством и крупным бизнесом, влияние на политическое устройство общества. Сектор МП служит основой для формирования среднего класса.	В предпринимательской деятельности не задействованы широкие слои населения. Что не способствует формированию полноценного слоя собственников

Как видно из таблицы, функционирование сектора малых хозяйственных форм в странах с развитой экономикой приводит к существенным изменениям в экономической, социальной и политической сферах, что обеспечивает формирование элементов



конкурентной среды

Взаимообусловленность развития малых хозяйственных форм и конкурентной среды в транзитивной экономике. В трансформационной экономике в период зарождения рыночных отношений сложились специфические условия, которые повлияли на становление малых форм хозяйственной деятельности и формирование конкурентной среды, а именно: 1) процессы приватизации и демонополизации не сопровождались трансформацией основных монопольных структур, вместо государственных монополий в основных отраслях экономики утвердились частные, не допускающие конкуренции; 2) разрушение единого народнохозяйственного комплекса привело к разрыву хозяйственных связей и сокращению научных исследований многих предприятий; 3) наблюдалось критическое падение внутреннего спроса на продукцию белорусских производителей, падение уровня жизни населения и снижение государственных закупок; 4) произошло сокращение оборонного сектора экономики, что привело к снижению занятости и доходов населения; 5) усилилась открытость экономики к иностранной конкуренции, что вызвало кризис средних и крупных предприятий; 6) сохранялась правовая незащищенность хозяйственных субъектов; 7) проводилась последовательная макроэкономическая политика в области налогов, снижения инфляции, стимулирования инвестиций.

Указанные особенности трансформационных условий вызвали деформацию конкурентной среды, которая проявилась в росте теневой экономики; ослаблении видовой дифференциации предприятий; сужении производственной сферы на фоне расширения сферы торговли, посредничества; усилении монопольных преимуществ; криминализация хозяйственных отношений; недостаточном развитии малых хозяйственных форм.

Деятельность малых предприятий и уровень их развития, с одной стороны, и зрелость конкурентной среды, с другой, имеют взаимообусловленный характер. Недостаточное развитие рыночных отношений влияет на работу конкурентного механизма, создает препятствия реализации конкурентного потенциала малых предприятий. В свою очередь, слабость сектора малых хозяйственных форм приводит к несовершенству конкурентной среды, что проявляется в структурной отсталости, росте инфляции и т. д.

Трансформационные преобразования в Республике Беларусь проявились в деформации поведенческих признаков малых форм хозяйственной деятельности, их количественных характеристиках, ограниченном выполнении ими базовых функций, что в целом определило три этапа их эволюции.

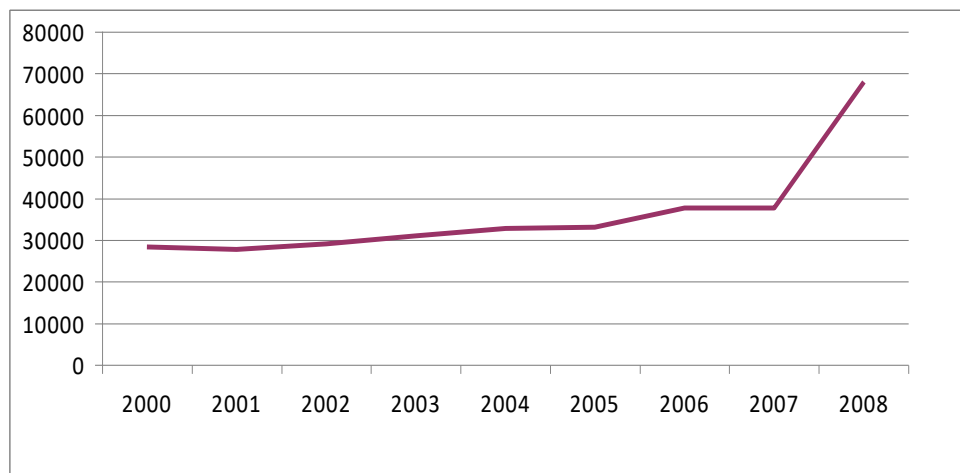


Рис. 2. Динамика числа малых предприятий в белорусской экономике, ед.

Первый этап (конец 80-х–1995 гг.) зарождение и быстрый рост числа малых предприятий (период грюндерства), который связан с началом приватизации государственных и муниципальных предприятий, разрешением индивидуальной и кооперативной деятельности, предоставлением налоговых льгот, либерализацией цен, что создало условия для быстрого накопления капитала, особенно в сфере торговли, услуг, общественного питания. Малыми предприятиями на этом этапе считались юридические лица со средней численностью до 200 человек. Положительная динамика численности малых предприятий наблюдалась до 1994 г., а начиная с 1995 г., происходит падение числа малых субъектов в реальном секторе экономики, что привело к последующему ослаблению конкурентной среды. Это, на наш взгляд, связано с ростом налогов, инфляцией, ростом процентных ставок, что подорвало финансовую базу малых предприятий и усилили их уход в «теневую экономику».

Второй этап (1996–2005 гг.) характеризуется небольшими темпами роста малых предприятий, стагнацией в их развитии (общее число малых предприятий устойчиво сохраняется близким к цифре 30 тыс. единиц). Ограничивающими факторами являлись: обострение конкуренции со стороны иностранных предприятий, неплатежеспособность заказчиков, повышение уровня налогообложения, сокращение спроса на внутреннем рынке, высокая изношенность основных фондов и др. Характерной чертой данного этапа явилось поглощение малых предприятий более крупными, в результате чего процесс воспроизводства малых предприятий затормозился и, как следствие, привел к стагнации конкурентной среды.

Третий этап (2005 г. – настоящее время) – этап «оживления»



малых предприятий. Рост численности вызван новыми законодательными правилами, введением упрощенной системы налогообложения, которые в совокупности стимулировали процесс создания малых предприятий крупными компаниями.

По данным экспертных оценок, экономика Республики Беларусь начнет нормально функционировать только тогда, когда в ней будут действовать не менее 300 тысяч малых предприятий. На сегодняшний день их количество составляет 11,8% в общей структуре белорусских хозяйствующих субъектов. Кроме того, на 1000 жителей нашей страны приходится в среднем 7,03 МП, тогда как в развитых странах – не менее 35. Только при аналогичном соотношении малые предприятия смогут в полной мере осуществлять свои функции и способствовать формированию конкурентной среды.

В целом процессу формирования малых предприятий и развитию конкурентной среды свойственны одни и те же этапы эволюции: динамичное развитие, стагнация и оживление. Подтверждением такой периодизации может служить не только динамика численности малых предприятий, но и изменение их непосредственной деятельности: в производстве товаров и услуг, введении инноваций, обновлении основных фондов, инвестиционной деятельности и др.

Структурный подход исследования анализа влияния малых форм хозяйственной деятельности на формирование конкурентной среды. В структуре экономики Республики Беларусь сектор малых форм хозяйствования в современных условиях занимает незначительный вес. Так, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, на начало 2009 года в нашей стране было зарегистрировано 67991 субъектов малого предпринимательства со среднесписочной численностью занятых в количестве 570 066 человек. Это явно недостаточно по сравнению с развитыми странами.

Общий вклад малых предприятий составляет 9,3% от ВВП Республики Беларусь, инвестиции МП в основной капитал оцениваются как 13,1% от общего объема инвестиций по стране, а среднесписочная численность работников МП составила 13,6% от экономически активного населения страны. Объем выпуска продукции МП равен 8,2% от всего объема выпуска продукции в белорусской экономике.

Если сравнить обобщенные показатели, характеризующие деятельность малых и средних предприятий в экономике развитых стран и экономике Республики Беларусь, то можно сделать вывод, что в нашей стране недостаточно развит сектор МСП, что не способствует формированию эффективно действующей конкурентной среды (табл. 2).



Таблица 2
Доля малых и средних предприятий в экономике ведущих стран мира и
в Республике Беларусь

Страны	Доля МСП в общем количестве предприятий, %	Количество МСП на 1000 жителей	Доля занятых в МСП в общей численности занятых, %	Доля МСП в ВВП, %
Великобритания	99,1	46	49	50-53
Германия	99,3	37	46	50-54
Италия	99,2	68	73	57-60
Франция	97,6	35	60	55-60
Страны ЕС	97,0	47	60	55-62
США	97,6	74,2	54	63-67
Япония	99,2	49,6	78	45-50
Республика Беларусь	38,1	22	35	9,3

* Источник: рассчитано автором по данным Национального статистического комитета РБ, обзор ОЭСР, 2008.

Анализ динамики развития малых предприятий в белорусской экономике свидетельствует о том, что увеличение абсолютного и удельного веса данного сектора идет медленными темпами, вместо динамичного развития наблюдается его стагнация (табл. 3).

Таблица 3
Основные экономические показатели деятельности малых
предприятий Республики Беларусь

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Число малых предприятий на конец года, единиц	27768	29044	30987	32824	33094	37660	51240	67991
Списочная численность работников в среднем за год, тыс. человек	334674	333112	377036	396576	404640	423813	453214	570066
Объем производства промышленной продукции (работ, услуг)	1028,5	1702,8	2432,8	3536,7	4371	5660,8	7247,1	10749,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	200,3	310,6	598,9	943,8	1032,7	1436,6	2749,0	4887,7

Источник: Статистический ежегодник РБ, 2009.

Вместе с тем на фоне слабого роста числа малых предприятий, занятых в этом секторе, и объема инвестиций в основной капитал отмечается стабильный рост выпуска объема продукции, произведенной малыми предприятиями, что объясняется, на наш взгляд, эффективностью инвестиционных вложений и рациональным



использованием ресурсов.

В целом динамика развития сектора малого предпринимательства на национальном уровне характеризуется медленным ростом количества малых предприятий в лесном хозяйстве, связи, жилищно-коммунальном хозяйстве, образовании, сфере науки и др.

Анализ региональной структуры сектора малых форм хозяйствования позволил сделать вывод о его неоднородности, а именно: неравномерности и различии показателей деятельности малых предприятий в территориальном разрезе (см. табл. 4).

Таблица 4

Региональная структура сектора малых предприятий в РБ

Области	Количество МП в расчете на 1000 жителей	Доля МП в общем числе организаций, в %	Доля занятых на МП в общей занятости, в %	Доля выпуска продукции на МП в общем объеме выпуска продукции, в %	Доля инвестиций в основной капитал МП в общем объеме инвестиций, в %
РБ	7,03	26	13,6	8,2	13,1
г. Минск	14,23	34,4	35	31	29
Гомельская	4,23	10,1	11	12	12
Гродненская	5,36	9,1	9	10	8
Брестская	5,11	12,4	12	13	15
Витебская	4,99	8,9	8	9	10
Могилевская	5,29	9,7	9	7	9
Минская	7,06	15,4	16	18	17

Источник: рассчитано автором по данным Комитета по статистике РБ, 2008.

В отраслевом разрезе развитие малых форм хозяйственной деятельности белорусской экономики также характеризуется неравномерностью. Так, по данным Комитета по статистике Республики Беларусь, самый высокий удельный вес малых предприятий наблюдается в сфере торговли и общественного питания (42%), где темпы роста имеют положительную тенденцию. Удельный вес малых предприятий в строительстве и промышленности намного меньше – 9% и 20% соответственно. Низкая доля малых предприятий свойственна сферам транспорта (0,09%), связи (0,1%), науки и научного обслуживания (0,004%), здравоохранения (0,02%). В отличие от развитых стран, в Республике Беларусь можно отметить крайне низкую степень диверсификации малого бизнеса. В развитых странах наблюдается равномерное распределение малых предприятий по отраслям экономики. Например, в сфере науки в развитых странах действует порядка 13% малых предприятий, в торговле – 19% и т. п.

В целом структурный анализ сектора малых форм хозяйствования показал высокую дифференциацию развития малых



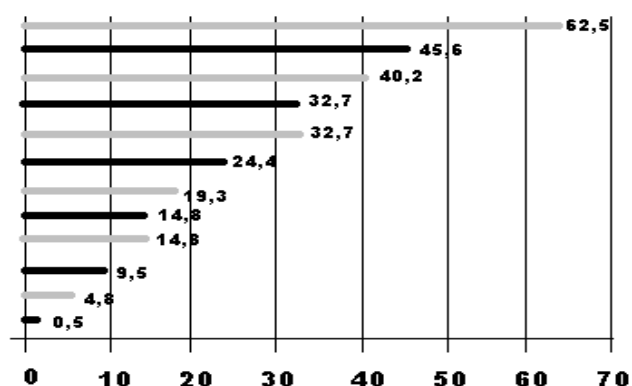
предприятий по регионам и отраслям, что позволило сделать вывод о неоднородности конкурентной среды в национальной экономике. Соответственно очевидным является действие негативных факторов на национальном и региональном уровнях, тормозящих развитие малых предприятий. Рассмотрим действие региональных факторов. С целью их выявления было проведено социологическое исследование в 2007 году, которое включало в себя анкетное обследование руководителей малых предприятий различных отраслей Гомельской области.

В результате социологического опроса выявлены негативные факторы, влияющие на малые формы хозяйственной деятельности, которые разграничены на субъективные и объективные. К субъективным отнесены: недостаточность предпринимательской активности, отсутствие необходимых знаний для организации своего дела, недостаток стартовых финансовых средств, некомпетентность управления, отсутствие деловой этики и т. п. Среди объективных факторов, зависящих от сложившейся внешней среды, были отмечены: наличие административных барьеров, несовершенство нормативно-правовой базы, нестабильность налогового законодательства, отсутствие условий для добросовестной конкуренции, несовершенство механизма государственной поддержки малого предпринимательства, неравноправное положение субъектов малого предпринимательства в отношении доступа к госзаказам, производственным площадям, служебным помещениям, низкая платежеспособность населения и пр.

Рейтинг негативных факторов, влияющих на развитие малых предприятий, представлен на рис. 3.

Таким образом, как показало исследование, недостаточное развитие сектора малых форм хозяйствования в большей мере определяется состоянием экономических, социальных и политических элементов внешней среды, которая в условиях кризиса экономики характеризуется нестабильностью.

Для развития сектора малого предпринимательства необходима поддержка со стороны государства. Наиболее эффективными, по мнению предпринимателей, являются: изменения в налоговой политике, льготное кредитование и обучение, информационное обеспечение, предоставление гарантий для получения кредитов, доступ к государственным заказам и производственным помещениям.



Частота ответов руководителей малых предприятий, %

- высокий уровень налогообложения
- несовершенство нормативно-правовой базы в сфере МП
- наличие большого числа административных барьеров
- частые проверки контролирующих органов
- высокая конкуренция
- высокий процент коммерческого кредита
- нехватка производственных мощностей
- недостаток информации о рынке
- недостаток оборотных средств
- недостаточный уровень квалификации работников
- давление криминальных структур
- низкая платежеспособность населения

Рис. 3. Структура ответов на вопрос о негативных факторах, препятствующих развитию малых предприятий

Оценка и измерение уровня развития конкурентной среды на основе интегрального индекса развития малых предприятий. С целью решения задачи определения уровня развития конкурентной среды автором предложена методика комплексной оценки состояния и развития сектора малых форм хозяйственной деятельности.

В теории сложилось несколько подходов к оценке конкурентной среды, в частности, на основе уровня монополизации рынка. Так, для оценки конкурентности рынка используется индекс рыночной концентрации Герфендаля-Хиршмана (НН), индекс монопольной власти Лернера (LI) и др. При этом основной акцент сделан на определении монопольного доминирования.

В отличие от существующих подходов, предложим обобщающий показатель развития малых форм хозяйственной деятельности – интегральный индекс развития малых предприятий (ИРМП), на основе которого можно количественно оценить концентрацию субъектов малых хозяйственных форм (1):

$$\text{ИРМК} = k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \quad (1),$$

где k_1 – доля числа МП в общем числе предприятий;



k_2 – доля занятых на МП в общей численности занятых в экономике;

k_3 – доля выпуска продукции МП в общем объеме выпуска продукции всех отраслей экономики.

ИРМП может принимать значение от 0 до 1 (максимальной величиной ИРМП является 1, а минимальной – 0). Чем ближе значение ИРМП к 1, тем более весомым является сектор малых хозяйственных форм, и, как следствие, более высоким становится уровень развития конкурентной среды.

Приведем расчеты ИРМП по областям и в целом по Республике Беларусь, результаты которых обобщены в табл. 5.

Таблица 5

Индекс развития малых предприятий в территориальном разрезе

Области	Доля МП в общем числе предприятий (к1)	Доля занятых на МП в общей занятости (к2)	Доля выпуска продукции на МП в общем объеме выпуска продукции (к3)	ИРМП	Рейтинг
РБ	0,26	0,14	0,08	0,0029	
г. Минск	0,34	0,35	0,31	0,037	1
Гомельская	0,10	0,11	0,12	0,0013	4
Гродненская	0,09	0,09	0,1	0,0008	5
Брестская	0,12	0,12	0,13	0,0019	3
Витебская	0,09	0,08	0,09	0,0006	6
Могилевская	0,1	0,09	0,07	0,0006	6
Минская	0,15	0,16	0,18	0,0043	2

Предложено и рассчитано автором.

Полученные значения ИРМП позволили ранжировать области по уровню развития МП, и, соответственно, по уровню развития конкурентной среды. Введены три уровня развития конкурентной среды: высокий, которому соответствуют 1-3 место; средний – 4 и 5 место; низкий – 6 и 7 место.

К первой группе, с высоким уровнем развития конкурентной среды и конкуренции, относятся г. Минск и Минская область. Ко второй группе, которая характеризуется средним уровнем конкуренции, относятся Гомельская и Брестская области. Низкий уровень развития конкурентной среды, недостаточное развитие малых предприятий типичны для третьей группы, в которую вошли Могилевская и Витебская области, что дает основание говорить о необходимости усиления государственной поддержки малых предприятий в данных областях.

Механизм рыночного регулирования не способен самостоятельно выполнять функцию воспроизводства сектора малых форм хозяйствования. Кроме этого, в рыночной экономике существуют



неравные экономические условия развития малых предприятий по сравнению с крупными. Поэтому гарантом развития данного сектора в рыночной экономике должно быть государство, в силу чего встает вопрос об объективной необходимости усиления государственной поддержки малых форм хозяйствования, результатом которой явится укрепление рыночного механизма в целом.

В связи с этим предложим алгоритм механизма государственной поддержки субъектов малого предпринимательства как основы развития конкурентной среды (рис. 4).



Рис. 4. Алгоритм государственного регулирования рыночного механизма



ВЫВОДЫ

Необходимым условием действенности данного механизма является постоянный мониторинг и оценка состояния конкурентной среды и развития малых предприятий, что потребует систематической корректировки направлений и мероприятий их государственной поддержки.

Направления совершенствования государственной поддержки малых предприятий. Выделим приоритетные направления и сформулируем рекомендации государственной поддержки малых предприятий, а также ожидаемый эффект от их внедрения (см. табл. б).

Таблица б

Приоритетные направления, рекомендации и ожидаемый эффект государственной поддержки малых предприятий

Приоритетные направления	Рекомендации	Ожидаемый эффект при внедрении рекомендаций
1. Стимулирование открытия новых МП	<ul style="list-style-type: none">- Упрощение доступности к кредитно-финансовым ресурсам;- Увеличение доли государственных заказов;- Упрощение правовых процедур открытия МП;- Расширение форм поддержки для начинающих МП.	Рост числа МП, увеличение доли МП в ВВП, повышение конкуренции, увеличение поступлений в бюджет.
2. Поддержание и стимулирование занятости на МП	<ul style="list-style-type: none">- Выделение субсидий на создание дополнительных рабочих мест;- Предоставление льготного налогообложения;- Совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров;- Увеличение предельно допустимого числа занятых на МП до уровня западного стандарта.	Снижение уровня безработицы, рост доходов населения, повышение возможности организовать свое дело, рост квалификации работников, повышение производительности труда.
3. Поощрение инновационной и производственной деятельности МП	<ul style="list-style-type: none">- Обеспечение доступа к материально-техническим ресурсам;- Определение правового статуса «малых инновационных предприятий»;- Выделение субсидий, грантов, компенсаций части инновационных проектов;- Предоставление льготного налогообложения;- Введение льготных ставок амортизационных отчислений.	Рост числа малых инновационных предприятий, повышение эффективности производства, развитие кооперативных связей малых и крупных предприятий, повышение конкурентоспособности и продукции МП, развитие НТП.



4. Содействие экспортной деятельности МП	- Разработка целевых программ по содействию экспортной деятельности МП; - Расширение организационного содействия в поиске зарубежных партнеров; - Создание эффективных механизмов кредитования; - Создание действенной системы страхования экспортных операций МП.	Выход МП на внешний рынок, увеличение доли МП в экспорте готовой продукции, ускорение внешнеторгового оборота.
--	---	--

Результатом эффективной государственной поддержки малых предприятий станет их рост и стабильное развитие, что, в свою очередь, приведет к снижению уровня безработицы, росту бюджетных поступлений, увеличению доли малых предприятий в ВВП, усилению конкуренции и формированию полноценной конкурентной среды в национальной экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макроэкономика: социально-ориентированный подход. – Мн., 2010. – 420 с.
2. Светуныков С. Г. Литвинов А. А. Конкуренция и предпринимательские решения. – Ульяновск, 2009. – 356 с.
3. Соболенко И. А. Конкурентная среда свободных экономических зон. – Мн., 2004.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Мн., 2009.

УДК 361.55.11:24.678.35

Коваленко Н. О.¹

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ЕТАПІ КОМЕРЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА АВІАКОМПАНІЙ В УМОВАХ МІЖКОНТИНЕНТАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті здійснено аналіз проблеми подолання жорсткої конкуренції в умовах міжконтинентальної інтеграції авіапідприємств України шляхом об'єднання у авіаційні альянси та пули. Сформульовано ефективні шляхи та методи економічної оцінки результатів реструктуризації вітчизняних авіакомпаній з обґрунтуванням комерційних перспектив у бізнес-плані.

Ключові слова: міжконтинентальна інтеграція, авіаційний альянс, авіаційний пул, реструктуризація, бізнес-план.

ВСТУП

З розвитком ринкових відносин в Україні відбувається формування конкурентного середовища у сфері національної економіки й, зокрема, у окремих галузях, в першу чергу базових, таких

¹ Рецензент: д. е. н., професор В. В. Іваницький



як цивільна авіація. Встановлено, що сучасною тенденцією розвитку світової економіки є глобалізація бізнесу та інтеграція корпорацій.

На нашу думку, спираючись на результати світової практики у галузі співпраці підприємств цивільної авіації, найперспективнішими методами потенційного забезпечення ефективності функціонування є об'єднання або злиття авіакомпаній у формі авіаційного альянсу або авіаційного пулу.

Багато вчених та фахівців зазначають, що в умовах глобалізації економіки й світової інтеграції авіаперевізників у формі різних об'єднань, одним з найбільш концептуально важливих моментів в політиці фінансового оздоровлення авіакомпаній є вміння чітко уявити стратегічні цілі та перспективи цих компаній, а також вміти оцінювати економічні наслідки участі у різних союзах або альянсах [5].

Процес фінансового оздоровлення підприємства передбачає послідовне здійснення заходів, які потребують залучення коштів, котрі надходять, як правило, із зовнішніх джерел. Як і кожен проект, що потребує залучення зовнішніх джерел фінансування, проект реструктуризації потребує складання відповідного бізнес-плану, тобто документу, який визначає цілі та розкриває процес проведення об'єднання або злиття підприємства. Бізнес-план реструктуризації розробляється зазвичай представниками авіакомпаній ініціаторів із залученням незалежної аудиторської фірми.

На нашу думку, впровадження у практику діяльності вітчизняних авіакомпаній елементів бізнес-планування під час реорганізації – злиття або об'єднання у авіаційні альянси та авіаційні пули – є визначальним напрямком на шляху пошуку механізмів оцінки результатів від комерційної співпраці підприємств цивільної авіації, визначення ризиків та магістралей розвитку в майбутньому. Незважаючи на перспективність і комерційну ефективність від співпраці та об'єднання авіакомпаній, на сьогодні цей процес йде вкрай повільно і неохоче [11].

Проведений нами аналіз досліджень у напрямку застосування аспектів бізнес-планування під час створення авіаційного пулу або авіаційного альянсу довів, що, незважаючи на потребу та запит практики, даному аспекту у теоретико-методологічному і науковому напрямку не приділено достатньо уваги.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивчення процесів реструктуризації у різних галузях економіки проводили Аакер Д., Брейлі Р., Вороновицький М., Горт М., Дорогов М., Есинара Є., Коуз Р., Матицин А., Стіглер Дж., Томпсон А. А. та інші [1, 4, 8].

Особливості та проблеми функціонування холдингів, альянсів і пулів як складних корпоративних структур, їх організаційне та



економіко-правове забезпечення досліджені в працях Афанасьєва В., Авдашевої С., Вінслава Ю., Діброва Г., Дягілева О., Кашаніна Т., Ногальського Б., Попова І., Саморукова В., Уткіна Е., Чекмарьова Є., Шаріфова В. та інших [3, 6].

Питання управління в галузі цивільної авіації, аналізу кон'юнктури світового та українського авіаринку розглядаються в працях Балашова Б., Бірмана Г., Вана Т., Грязнова В., Каурова М., Костроміна Є., Окулова В., Руппель К., Стоянової Є., Тихонова В., Шипілова П., Шмідта С. [2, 4, 7]. Зазначена проблематика досить часто обговорюється у наукових, аналітичних та практичних як українських, так і закордонних виданнях, таких як «Авіатранспортний огляд», «Авіаційний ринок», «Авиаглобус», «Aircraft Commerce», «Airline Business», «Airline Fleet & Asset Management», «Flight International», «ICAO Journal» [1].

Проте ряд теоретико-методичних та практичних проблем, що існують в контексті ринкових трансформацій у різних галузях вітчизняної економіки, у тому числі і в цивільній авіації, а також необхідність наукового обґрунтування здійснення вітчизняними авіаперевізниками стратегії перспективного розвитку – реструктуризації з відображенням його обґрунтування в бізнес-плані – вимагають подальшого розвитку. Зазначена обставина у поєднанні з актуальністю проблеми зумовили вибір теми, об'єкту і предмету дослідження, формулювання його мети та етапних завдань.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Стаття присвячена дослідженню та пошуку ефективних шляхів організації і економічної оцінки результатів реструктуризації вітчизняних авіакомпаній з обґрунтуванням комерційних перспектив перетворення в авіаційні альянси та авіаційні пули у бізнес-плані.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Встановлено, що значна частина авіапідприємств України на сучасному етапі розвитку економіки перебуває у досить скрутному фінансовому становищі. Криза неплатежів, неспроможність розрахунку за власні борги, брак коштів, щоб адаптуватись до нових умов господарювання та забезпечити надання конкурентоспроможних авіапослуг, призвели до майже повної зупинки багатьох авіапідприємств. Такі кризові комплекси потребують сторонньої допомоги задля налагодження нормальної та прибуткової господарської діяльності. Для виведення їх із кризового стану було розроблено певні програми, заходи та процедури, описані й затверджені в законодавчому порядку: санація, об'єднання, злиття, реструктуризація тощо [10].

У сфері цивільної авіації також спостерігається перехід від традиційної конкуренції між авіакомпаніями до цивілізованішої та якіснішої форми суперництва – конкуренції між глобальними



об'єднаннями авіаперевізників. Нами визначено, що саме конкуренція, види та форми її прояву потребують радикальної перебудови організаційно-функціональної структури та методів управління сучасним авіаційним підприємством, принципово нових підходів щодо планування та розробки виробничо-фінансової стратегії авіакомпанії, пошуку нових методів реалізацій та забезпечення її успішної комерційної діяльності.

На нашу думку, створення авіаційного альянсу або пулу – справа надзвичайно складна. Від авіакомпаній вимагається маса сил, засобів і стійкості, але й вигода від об'єднання незрівнянна з вигодою від боротьби самостійно. Зокрема, альянс дозволяє авіакомпаніям-членам економити витрати за рахунок зростання масштабів і диверсифікації виробництва. Перехід на новий рівень конкуренції спричиняє істотне зрушення в якості обслуговування, що відбивається на відношенні покупця до вітчизняних авіаперевізників. А це, у свою чергу, призводить до підвищення лояльності і, відповідно, до збільшення пасажиропотоку.

Нами з'ясовано, що компанії бачать більше вигоди в боротьбі самостійно, а оцінити потенційний прибуток від розвитку партнерських стосунків або не хочуть, або не можуть. Причому під партнерськими стосунками мається на увазі не лише тісна співпраця між безпосередніми конкурентами. Нинішні умови вимагають від усіх учасників ринку пасажирських авіаперевезень тісної взаємовигідної співпраці, активнішої участі в комерційній діяльності один одного і показує, наскільки вони взаємопов'язані. Звичайно, ідея співпраці між аеропортами і авіакомпаніями далеко не нова. Вона існує з самого початку авіаіндустрії. Проте зараз ця співпраця повинна перейти на якісно новий рівень, що вимагає високої міри інтеграції і оптимізації використання двох вкрай обмежених ресурсів: наземного простору і часу. Повітряних і наземних операторів об'єднує одна мета – підвищення пасажирообігу. Нині пропускна спроможність аеропортів стає обмежувачем діяльності усієї системи [10].

На жаль, об'єднанню та тісній спільній співпраці авіакомпаній перешкоджає складна, до кінця неопрацьована проблема невміння використовувати у процесі реструктуризації засади бізнес-планування, що стосується усіх учасників авіаційного бізнесу.

Реорганізація підприємства, спрямована на його оздоровлення, часто спричиняється до зміни структури і навіть юридичного статусу підприємства. Вона може мати такі основні форми:

- реструктуризація (організаційно-правова, управлінська, технічна, економічна, фінансова);
- приватизація.

Проведений нами аналіз діяльності вітчизняних авіакомпаній у напрямку реструктуризації – злиття або об'єднання – довів, що



уповільнення цього процесу зумовлене декількома факторами:

- економіко-правовою складністю процесу реструктуризації;
- відсутністю чітко регламентуючого законодавства;
- невмінням та відсутністю практики застосування елементів бізнес-планування як засобу оцінки перспективного розвитку у партнерських взаєминах;
- недостатньою практикою менеджменту процесів планування та координації діяльності авіакомпаній при комерційному співробітництві.

У процесі дослідження визначено, що форми реорганізації є досить різними за своєю суттю, часто потребують розробки різних проєктів, що відображаються у певних особливостях бізнес-планів.

На нашу думку, бізнес-план створення авіаційного альянсу або авіаційного пулу, хоч і має ознаки, логіку побудови та загальну структуру стандартного бізнес-плану, проте відрізняється певними особливостями, які впливають із самої суті та специфіки проведення процесу реорганізації.

Авіаційний пул – форма сумісної експлуатації повітряної лінії двома або більше перевізниками, що передбачає загальний облік витрат та доходів авіакомпанії з експлуатації конкретної авіалінії. Розділяють також «пул за доходами», коли у попередньо обумовленій угоді розподіляються лише сумісні доходи від експлуатації повітряної лінії, а витрати авіакомпанія компенсує самостійно. Це може відбуватись у зв'язку з тим, що одна із авіакомпаній використовує більш неекономічну техніку, ніж інша [5].

До основних причин створення пулів відносяться:

- диспаритет – коли певні умови обмежують перевезення одного із перевізників;
- різні типи повітряних суден різних авіакомпаній та різна вартість палива в різних країнах;
- відмінність ПС, тобто різна кількість місць в салоні від різних перевізників.

Експлуатація в пулі – суть її полягає в тому, що авіакомпанії самостійно несуть витрати по експлуатації авіаліній, а отримані прибутки вносяться до загального фонду (пул). Потім прибутки розподіляються відповідно до досягнутої домовленості.

Особливо широкого поширення набули пульні угоди як між авіакомпаніями ближнього зарубіжжя, так і на МПЛ в цілому. У перекладі з англійської мови пул означає «загальний фонд», «об'єднання». Він виник більше ніж 100 років тому як форма угод картельного типу між конкурентами.

Завданням пулів на повітряному транспорті є забезпечення організованого розділу сфер впливу на ринку авіатранспортної продукції на спільно експлуатованих авіалініях і визначення гарантованих



прибутків кожному з партнерів з урахуванням їх виробничо-фінансових можливостей, комерційних прав і пайової участі.

В основу пульних угод, як правило, закладаються наступні основні принципи [9]:

- добровільність, що припускає можливість для кожного учасника пулу денонсувати угоду, заздалегідь повідомивши про це іншого партнера;
- незалежність, оскільки авіакомпанії зберігають свою юридичну і економічну самостійність, самі несуть витрати по експлуатації авіалінії;
- рівні можливості, що дозволяють кожному партнерові виконувати однаковий об'єм перевезень з урахуванням типів ВС, їх комерційного завантаження і частоти рейсів і право отримувати прибутки за виконану роботу на основі загальної для партнерів системи їх розподілу;
- комерційна співпраця в галузі рекламної роботи, тарифної політики, залучення клієнтури, узгодження розкладу польотів, обслуговування рейсів партнера.

У будь-якій пульній угоді основним є питання про розробку оптимальної системи взаєморозрахунків між авіакомпаніями-партнерами за виконану транспортну роботу. При цьому вирішуються два основних завдання: встановлення способу внесення прибутків в пул і вибір варіанту розподілу прибутків з пулу.

Авіаційний альянс – партнерське об'єднання авіакомпаній, що дозволяє досягти більш високого рівня міжнародної співпраці в комерційних авіаперевезеннях. Авіакомпанії всередині альянсу зберігають свою юридичну самостійність, але при цьому уніфікують такі елементи, як система бронювання, бонусна програма, для авіапасажирів вводять спільні рейси і погоджують розклад рейсів [2].

Основними характеристиками об'єднаних в альянс авіакомпаній є:

- всередині альянсів широко застосовуються наскрізні тарифи, що допомагає додатково залучити пасажирів. Наскрізні тарифи не застосовуються тільки на маршрутах, де існує пряма конкуренція членів одного альянсу;
- взаємна сумісність бонусних програм для часто літаючих пасажирів між членами одного альянсу;
- спільне розміщення в одних і тих же терміналах в хабових аеропортах;
- розміщення особистих терміналів авіакомпаній; заправка пільговим паливом за рахунок співробітництва між членами альянсу, пільги за обслуговування пасажирів;
- відповідність високим вимогам.

На вибір пасажирів впливають такі основні показники [2]:



- ціна – основний критерій, котрий може залучити пасажирів. Авіакомпанії-члени альянсу використовують наскрізні тарифи, що дозволяє запропонувати авіаперевізникам вигідну цінову пропозицію для пасажирів;
- терміни – велике значення приділяється для підбору зручних стиковочних рейсів. Найкращий варіант – розміщення перевізників в одних і тих же терміналах, щоб пересадка пасажирів у трансферних пунктах здійснювалась в одному терміналі;
- якість обслуговування – перш за все жорстка дисципліна виконання та сервіс на борту ПС.

Альянсові форми взаємодії стали не просто формою інтеграції бізнесу, але й необхідною умовою існування на ринку в умовах глобалізації економіки. Нами сформульовані наступні особливості відображення та обґрунтування процесу об'єднання авіакомпаній у бізнес-плані.

Першою такою особливістю є необхідність розробки розділу «Вибір та обґрунтування виду реструктуризації». Його розробляють на підставі таких даних [7]:

- ✓ аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на комерційну діяльність авіапідприємства;
- ✓ аналіз конкурентоспроможності авіапослуг;
- ✓ аналіз техніко-економічного та фінансового стану підприємства;
- ✓ виявлення слабких місць та причин кризового стану авіапідприємства;
- ✓ оцінка глибини кризового стану.

Вірно обраний вид реструктуризації надасть змогу спрямувати отримані фінансові ресурси у необхідний напрямок та гарантовано досягти очікуваних результатів.

Наступним специфічним розділом бізнес-плану є «Обґрунтування вибору варіанту реструктуризації», що складається на підставі оцінювання можливостей реорганізації. Реструктуризація може проводитися за такими варіантами [11]:

1. злиття підприємств;
2. виділення окремих структурних підрозділів;
3. перепрофілювання підприємства.

Вибір варіанту спирається на аналітичні дані, подані у попередніх розділах, та стає основою для розроблення наступних прогнозів та розрахунків.

У цьому розділі аналізують:

- ✓ рівень освоєння нових ринків авіаційних послуг або робіт, що визначає можливу швидкість зміни структури їх виконання;
- ✓ рівень специфічних виробничих знань та технологій.

Третім етапом є «Обґрунтування форми проведення реструктуризації» – оперативної або стратегічної. Цей розділ містить



інформацію про:

- ✓ прогнозні терміни проведення реструктуризації;
- ✓ перелік заходів, що вживатимуться для цього.

У четвертому розділі вміщуються розрахунки витрат на реструктуризацію та обґрунтування джерел фінансування цих витрат.

П'ятий розділ бізнес-плану реорганізації підприємства присвячується обґрунтованим способам розв'язання соціальних проблем, які неминуче постають за проведення реструктуризації будь-якого виду.

Шостий розділ включає прогнозу оцінку ефективності проекту, яка базується на:

- ✓ очікуваних результатах комерційної діяльності підприємства;
- ✓ динаміці обсягу авіапослуг та робіт;
- ✓ підвищенні конкурентоспроможності авіапослуг та робіт;
- ✓ прискоренні оборотності капіталу;
- ✓ збереженні гарантій соціального захисту працівників.

Решта розділів відповідає стандартній формі бізнес-плану і містить розрахунки та обґрунтування конкретних заходів, спрямованих на реалізацію проекту реструктуризації (виробничий план, маркетинг-план, організаційний план, фінансовий план, оцінка ризиків та інші).

Посилаючись на вищезазначені аспекти, нами з'ясовані шляхи перспективного розвитку авіакомпаній України у процесі подолання умов конкуренції та фінансової кризи засобами об'єднання у авіаційні альянси та пули. При цьому з'ясовано, що основу у обґрунтуванні такого складного етапу становить розробка бізнес-плану як програми перспективного розвитку та оцінки економічної доцільності.

ВИСНОВКИ

Проведений нами аналіз досліджень у напрямку застосування аспектів бізнес-планування під час створення авіаційного пулу та авіаційного альянсу довів, що, незважаючи на потребу та запит практики, даному аспекту у теоретико-методологічному та науковому напрямку не приділено достатньо уваги. Для досягнення поставленої мети дослідження вирішені наступні завдання:

- проведено аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку зарубіжного та вітчизняного ринків авіаперевезень, комерційної діяльності авіакомпаній з урахуванням необхідності проведення реструктуризації підприємств цивільної авіації України;
- узагальнено та проаналізовано діючі напрямки реорганізації – створення авіаційних альянсів та пулів й можливості їх розвитку в сучасних умовах авіатранспортного ринку України;
- обґрунтований методичний підхід до вдосконалення процесу обґрунтування реорганізації та його економічних результатів, який вбачається у розробці бізнес-плану оцінки комерційних перспектив;



- розроблені рекомендації щодо врахування та відображення у бізнес-плані особливостей процесів створення авіаційного альянсу або пулу.

Подальші дослідження полягають у розробці рекомендацій щодо управління (менеджменту) проекту реорганізації в умова реалізації бізнес-плану створення авіаційного альянсу або пулу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Airline Group Financials. Top 150 Airline Groups 2002 // Flight International. – 2011. – Vol.164, № 4904.
2. Афанасьев В. Г., Саморуков В. Д. Зовнішньоекономічний комплекс галузі // Удосконалення форм і методів комерційної роботи авіакомпанії на ринку міжнародних авіаперевезень. Міжвузівський тематичний збірник наукових праць, – К. : КІПА, 2010.
3. Бірман Г., Шмідт С. Економічний аналіз інвестиційних проектів : пер. з англ. – К. : Знання, 2010. – 631 с.
4. Вінслав Ю. Б., Дементьев В. С., Мелентьев А. Ю., Якуті Ю. В. Розвиток інтегрованих корпоративних структур в Україні // Українській економічний журнал. – 2010. – № 11-12. – С. 27-41.
5. Грязнов В. С. Нове в діяльності міжнародної асоціації повітряного транспорту (ІАТА). // Підвищення ефективності комерційної експлуатації міжнародних повітряних ліній : міжвузівський тематичний збірник наукових праць. – К. : КІПА, 2011.
6. Діброва Г. С., Лисін Є. П., Хіжняк А. М. Економіка, організація і планування ЦА. – К. : Транспорт, 2009.
7. Москвін В. А. Кредитування інвестиційних проектів: рекомендації для підприємств і комерційних банків. – Х. : Фінанси і статистика, 2011. – 238 с.
8. Руснак Н. О, Руснак В. А. Конкурентна свідомість // Конкуренція. – 2010. – № 1.-С. 56-57.
9. Смирнов А. Л. Організація фінансування інвестиційних проектів. – Л. : АТ «Консалтбанкпир», 2011. – 219 с.
10. Фінансовий менеджмент: теорія і практика: Підручник / Під ред. Є. С. Стоянової. – 2-е вид., перераб. і доп. – К. : Вид-во Перспектива, 2009. – 574 с.
11. Ястремська О. М. 11. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посіб. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 191 с.

УДК 174.4:172.4:303.446.2:658

Сиборова О. Л., Піддубний А. С.¹

UKRAINE AS POTENTIAL CENTER OF NEARSOURCING: MANAGING MULTICULTURAL TEAM

Стаття присвячена розгляду питань формування навичок ефективного крос-культурного менеджменту в умовах розвитку України як одного з перспективних центрів nearsourcing в Східній Європі. Наведений в статті порівняльний аналіз вітчизняної культури та культур інших країн дозволяє визначити специфіку української бізнес-культури, можливий її вплив на роботу та взаємовідносини багатокультурної команди.

Ключові слова: культурні розбіжності, мультикультурна команда, крос-культурний менеджмент.

¹ Рецензент: к. е. н., доцент Б. С. Войтешенко.



INTRODUCTION

Today's shrinking due to the globalization world becomes more and more interconnected. More and more people with different cultural and ethnical backgrounds have to work together in the same teams due to migration and expanding international trade. Software engineering industry is also highly affected by globalization trends. Intense competition in business environment, ever-growing demand for diversity and quality of service as well as constant strain on company executives make them search for competent staff that can generate inventive ideas and provide technology skills. To gain these competencies IT managers can opt to either employ specialists or outsource. A lot of western companies plan to make or have already maintained business contacts with offshore service providers in attempt to cut IT costs and to gain access to a broader talent pool. These opportunities have been well utilized by countries like India, Ireland and Israel. Today's global outsourcing market is dominated by Indian software companies. Ireland is the second largest software exporter in the world. Nowadays, however, such developing countries as Pakistan, Russia, some Central European countries (Hungary, Slovakia, Poland and Ukraine) and Baltic States are viewed as main contenders for offshore services supply.

Despite the fact that Ukraine is in the initial phase of developing an outsourcing industry it has excellent prospects to compete in the global market due to considerable intellectual potential, strong fundamental education, skilful proactive programmers and its proximity to Western Europe. In 2007 Ukraine's software market was one of the most promising in Central-Eastern Europe (CEE) being first in speed of market growth and fourth in IT market volume (in capital) after the Russian, Polish, and Czech markets. The year 2009 has brought about a worldwide recession. Export-oriented sectors of the Ukrainian economy faced serious challenges due to a fall in consumption on the EU and US markets. The situation, however, has made the labour market more attractive to new investors, since the crisis stopped rapid wage growth in several industries, including IT outsourcing. Infrastructure costs, including office rent and communications costs, have also fallen. Recent IDC research shows that it will take Ukraine about three years to get the IT market back to its 2008 level. Based on the results of the expert survey conducted by the American Chamber of Commerce in Ukraine, IT sector companies are moderately optimistic about their future in Ukraine. Over half of the companies surveyed (56.5%), plan to keep their investments for the coming year at the same level as they were in 2009. In addition, a significant share of IT and telecom businesses plan to increase investment (39.1%). Only 4.3% of the experts stated that they expect a decrease in their investments in the sector. Despite some progress and positive prognoses for 2010 there are many key concerns that still may deter many potential customers:

- lack of government support of IT industry;



- numerous drawbacks in the taxation system;
- complicated and not adapted for work with international customers legal environment;
- certification difficulties;
- violations of intellectual property rights;
- communication difficulties;
- business and management skills shortage;
- lack of attention to cultural issues.

The majority of Ukrainian software companies do not consider cultural issues as a major problem and as a result they don't pay attention to cultural fit with the customers. Quite often offshore providers in Ukraine find it hard to deal with communication difficulties and different work styles.

PROBLEM STATEMENT

The goals of the research are to discover both positive and negative sides of multicultural team activity and determine ways and methods which could help to resolve possible difficulties and exploit potential opportunities, arising from cultural diversities.

For achieving the above mentioned goals, the following objectives are set:

- explore the sources of possible difficulties and potential opportunities arising in multicultural teams;
- investigate the influence of cultural diversities on team performance;
- determine successful managerial practices which could be adopted by Ukrainian software engineering multicultural teams.

The expected outcomes of the present study would be a better insight into the challenges posed by multicultural teams and a set of managerial practices effective in multinational environment.

RESULTS OF RESEARCH

Analysing culture and cultural differences, we suggest that culture may be defined as the system of inherited ideas, beliefs, values, behavioral patterns and knowledge of a group of people that provides a sense of shared identity and belonging and which, to a certain extent, shapes and influences perception, decision-making and behavior. We use this rather general definition as it allows to describe different types of culture, such as national, organizational, functional, etc. As a cultural group, our solutions to life's fundamental questions are influenced greatly by the natural environment in which we live, and our history, religion, and language. Individually, a mixture of formal and informal influences shapes us, thus any person over his lifetime becomes a part of a number of cultures: family culture, school culture, professional culture, national culture, etc. [2, 22-64]. All of the abovementioned types of culture have a certain impact on teams, however, some types have a stronger effect on team interaction and performance,



while others influence to a lesser degree. In our research we are particularly interested in national and organizational cultures as they influence behavioral patterns of team members to a great extent [1, 15-89]. Although each culture is unique and complex, being made up with internal tensions, contradiction, and variations, it is possible to compare different national cultures on the basis of Geert Hofstede's cultural comparison matrix which distinguishes between the five basic dimensions of culture:

- power distance (PDI);
- individualism-collectivism (IDV);
- uncertainty avoidance (UAI);
- long term-short term orientation (LTO);
- masculinity-femininity (MAS).

Table 1 shows the comparison between the United States, United Kingdom, Germany, Ukraine, Russia, India, China, and the world average for each of Hofstede's primary measurements.

Table 1

Hofstede's cultural dimensions

	World Average	United States	UK	Germany	Ukraine	Russia	India	China
(PDI)	55	40	31	30	33	43	77	80
(IDV)	43	91	95	62	51	31	52	20
(UAI)	64	46	30	61	57	103	40	48
(LTO)	45	29	21	28	56	24	61	118
(MAS)	50	62	71	61	13	-5	56	61

Power distance (PDI) is an extent to which the culture believes that institutional and organizational power should be distributed unequally [5, 84-121]. Western cultures on average have lower power distance index, while eastern cultures typically have higher ones. According to Table 1 Ukraine is below the world average in this dimension. It means that Ukrainian employees can work on their own initiative, mainly independently without constant supervision and without involving much the manager into decision making process. Although they are likely to expect relative closeness to their managers Ukrainians will feel uncomfortable with strong displays of power or privilege. Managers can influence their subordinates by friendly reasoning or bargaining.

In countries with high PDI (India, China) the subordinates wait for more detailed guidance on the tasks they perform, expecting the manager to make the decisions on his own, without consulting team members. In high PDI cultures communication flows downward and respect upward, upward communication is neither expected nor encouraged, managers perceived as less approachable. The employee with high PDI distances himself from a manager and shows his deference towards the manager by avoiding the eye contact, by using the formal greetings, or addressing only to the manager, when making the presentation. The subordinate will never question the manager's authority as it is perceived highly negatively.



Potential difficulties may arise when a manager and the employee with different cultural background and different expectations of what a good manager or a good employee is work together without being aware of these differences which may consequently lead to a clash of opinions, negative attitudes towards each other and respectively decrease in productivity later on. For example high PDI subordinate who is constantly looking for directions and expecting to be consulted on decisions may be consider by a low PDI as being professionally incompetent, lacking skills and knowledge to handle tasks independently. On the other hand the subordinate might see the manager uninterested in his work or also technically incompetent as he seems to be unable to answer the simple questions [6, 57-115].

Individualism dimension (IDV) can be described as the degree to which people prefer to act as individuals rather than in teams. In cultures with high individualism index there is a lack of interpersonal connection, the roles within the team are clearly defined, the individual is first of all assessed as a professional and the relationship between employer and employee are quite loose with less moral obligations. In the high collective societies the needs of a group are often placed before the needs of the individual, with many tasks being the responsibility of the entire team, thus subsequently implying stronger relationship between employer and employee and resembling family relationship. In hiring process the potential employee is looked upon not only as a skilled professional but also as a member of a certain group.

With individualism index higher than the world average, Ukrainian employees are expected to be more comfortable with the tasks that challenge them as individuals. Nevertheless, they will be more confident in group settings and more satisfied with group assignments rather than with individual. However western businessmen working with Ukrainian employees point out that Ukrainians do not take on personal responsibility as easily as westerners. At the same time, after gaining a leadership position, many Ukrainians tend to become rather authoritarian and concentrate decision-making powers in their own hands [5, 145-153].

Uncertainty Avoidance Index (UAI) describes the degree to which members of a specific society are likely to avoid uncertain or risky/new situations. Representatives of high UAI cultures may have need of extra information gathering, preparation or planning at the earlier stages of the project to prevent future problems. Ukraine as well as other low UAI countries can be differentiated from those with a high UAI by a lower resistance to change, tendency to change workplace frequently, lower work stress, and a weaker orientation towards rules. Employees are likely to agree on the relative value of risk in business situations.

Long Term Orientation index (LTO) describes the degree to which members of a culture are likely to think about the long term results of an action, versus the short term possibilities. Ukrainian employees are more



likely to judge a business situation or possible action by its long term possibilities. Values of the long term culture include persistence, perseverance, personal adaptability and thrift. In the short-term oriented culture quick results, or investment returns are valued.

Masculinity (MAS) dimension shows the extent to which gender roles and activities are defined in a culture. A high ranking suggests that men and women follow very different roles in the culture. There is a greater equality between males and females as Ukraine is significantly less masculine than the world average.

In many projects it happens that some teams are formed not only with members of diverse cultures but also drawn from different organizations. Thus, together with their personal qualities and cultural values the team members bring along the cultural specifics of the organization they are from. On one hand an individual's work style, skills and interests can help complement the team. Thus teams which include people with diverse national and organizational culture background provide a number of advantages to international companies, including:

- fresh ideas, increased creativity and innovative approaches to problem solving due to a wider range of perspectives;
- a more global perspective on the product;
- deep knowledge of different product markets, etc.

On the other hand if not taken into consideration, differences in organizational culture may seriously obstruct the team's performance. Besides differences in time conception, organizational culture may cover other important areas, such as: organization attitude to the competitive environment (leading or reacting), organization way of managing people, organizational structure, etc. [3, 3-55]. Cultural and organizational differences can create substantial obstacles to effective teamwork as team members usually have bring different expectations and beliefs regarding intra-team processes, communication, and leadership.

Intra-Team Processes difficulties cover misunderstandings that may arise among the team members of a multicultural team during their joint activities, and include:

- attitudes to time;
- problem solving approaches;
- division of responsibilities;
- the necessary level of cohesiveness.

Quite often foreigners working in Ukraine find that being late is the norm for Ukrainians. Meetings are often rescheduled and cancelled, often at the last minute. That all can be explained by the fact that Ukraine is a moderate time culture and typically there may be some flexibility to deadlines and strict adherence to schedules. So while working with Ukrainian employees it is advisable to strengthen the importance of the agreed-upon deadlines and reinforce how that may influence the rest of the



organization. At the same time Ukrainian managers should remember that Germany, United Kingdom, and United States are controlled-time cultures and schedules are important because they permit planning and prevent uncertainty. Missing a deadline will be regarded as a sign of poor management and will shake people's confidence. It is not unusual for managers of controlled-time cultures to expect people to work late or even give up weekends in order to meet target deadlines. These cultures also dislike interruptions and expect complete concentration on the task at hand; doing two things at once (taking a phone call during a meeting) is viewed as being inattentive or may even be considered rude.

Common problematic situations in communication section associated with unsatisfactory communication are the following:

- difficulties originated from the use of English as a foreign language;
- reduced communication lines between the team members in case when the team consists of several cultural groups;
- insufficient communication between managers and subordinates.

Language can be both unifying and divisive. Quite often team members need to communicate in language which is non-native at least for one party. Difficulties in expressing themselves in foreign language may lead to switching to a native language whenever possible, which subsequently will cause deteriorated communication and team being split into several parties [4, 26-49]. Multinational team might be split in several one-culture groups, with poor communication lines between each group. Poor contacts between the sub-groups result in respectively even poorer understanding, conflicts, which finally result in reduced performance. Another challenge is difficulty with accents and fluency. Team members who speak English as a second language retain much of their foreign accent and have lack vocabulary in the language of the team, often are reluctant to speak up on an area of their expertise. So the team loses out on their expertise. Besides some members' lack of fluency in the teams dominant language can lead others to underestimate their competence. Differences in communication are not limited to the verbal component of language. Nonverbal communication components such as gaze and eye contact, body language, gestures and facial expressions, proxemics, intonation, spans of silence, and feedback giving can also differ greatly. It is easy to misinterpret someone's behaviour by assuming that they share out understanding of it [7, 290-306]. Deteriorated communication between the manager and his subordinates could arise from a large power distance difference between manager and those team members.

Nevertheless cultural and organizational challenges are manageable if managers and team members choose the right strategy and avoid imposing single-culture-based approaches on multicultural situations. To deal with these challenges the following strategies proved to be successful:

- adaptation;
- structural intervention;



- managerial intervention;
- exit (removing a team member when other options have failed).

Adaptation involves acknowledging cultural gaps openly and working around them. Perhaps the most obvious practices aiming at solving problematic communication issues in multicultural teams would be language courses and periodically repeated cultural awareness training, which should cover not only all cultures represented in the workforce, but others that are prevalent in the local community. The goal of such training is to increase the general awareness of the cultural aspect within the group, help the employees discover their cultural differences and map them in order to break down barriers, build trust and avoid unnecessary misunderstandings or badly formed stereotypes. The lack of cultural awareness preparation may result in poor working relations, stress, internal conflicts, poor staff retention, poor productivity, and loss of clients.

Structural intervention is a deliberate reorganization or reassignment aiming at reducing interpersonal disagreements or removing a source of conflict for one or more groups. In order to stimulate inter-group contacts and avoid the situation when the team splits in several one-culture sub-groups or when team members are proud, defensive, threatened, or clinging to negative stereotypes of one another, the importance of intra-team interactions should be especially stressed. A group of people can be called a team only when employees see their jobs not merely as what they are supposed to do, but as contributions to the group's success and when the team members have worked out ways to resolve communication problems when they occur. In order to build an effective and cohesive team the following suggestions could be recommended:

- team's common goals and purposes should be clarified as well as each person's role in achieving the common purpose;
- effective ways to resolve conflicts based on the needs of the specific team should be worked out;
- smaller working groups of mixed cultures or mixed corporate identities should be created in order to get team members to know and respect everyone else on the team;
- team members should be encouraged to make suggestions and provide input;
- team as a whole and each employee individually should be appraised and rewarded;
- celebrate team milestones and successes.

Intra-group communication can also benefit from outdoor social activities, task rotation, daily 10 minutes sessions where everybody has to speak out, etc.

Managerial intervention to set norms early in a team's life can really help the team start out with effective processes. Managers who intervene early and set norms; teams and managers who structure social interaction and organize work to engage everyone on the team; and teams that can see problems as arising from culture, not personality, approach challenges with good humour and creativity [7, 30-112].



CONCLUSIONS

In conclusion we should say that on the whole, the providers of IT services in Ukraine are optimistic about the industry and they believe that with progressive government policies, improved foreign language skills and better competence in business culture, Ukrainian software exporters truly have the capability to make Ukraine a world class, prosperous IT services destination. Though they point out that a lot has to be done before Ukrainian IT exporters become a competitive force in the global market. It is advised that Ukrainian providers ask themselves not just how they feel working with international clients, but how their customers feel working with them. This requires constant awareness of cultural differences. In this paper we identified some cultural-related problems and provided some means and approaches that can be used to address the above mentioned difficulties.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Brake T. Managing Globally / Brake T. – Doeling Kindersley Ltd., 2002. – 72 pp.
2. Bovee C. L Business Communication Essentials / C. L. Bovee, J. V. Thill, B. E. Schatzman– Prentice Hall, 2003. – 744 pp.
3. Hofstede G. Culture's Consequences. Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations / Hofstede G. – [3rd edition]. – Sage Publications Inc., 2001. – 616 pp.
4. Laroche L. Managing Cultural Diversity in Technical Professions / Laroche L. – Butterworth-Heinemann, 2003. – 236 pp.
5. Duarte D. L., Mastering Virtual Teams: Strategies, Tools and Techniques / D. L. Duarte, N. T. Snyder– [3rd edition]. – Jossey-Bass, 2006. – 272 pp.
6. Earley, P. C. Creating hybrid team cultures: An empirical test of international team functioning / P. C Earley, E. M. Mosakowski // Academy of Management Journal. – 2000. – № 43. – P. 26-49.
7. Locker K. O. Business and Administrative Communication / Locker K. O. – McGraw-Hill, 2003. – 686 pp.

УДК 336.71

Зачосова Н. В., Куценко Д. М.¹

ПРАВОВІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Проведено огляд теоретичних підходів до тлумачення сутності поняття антикризового управління. Доведено необхідність розробки комплексу заходів запобігання та протидії ризику банкрутства суб'єкта господарювання задля гарантування ефективності роботи системи фінансового менеджменту та модернізації її механізмів до потреб сучасної економічної дійсності.

Ключові слова: антикризовий менеджмент, фінансовий менеджмент, превентивне управління, банкрутство, нормативно-правові акти, санація.

¹ Рецензент: к. е. н., доцент В. І. Шульга



ВСТУП

З огляду на реалії сьогодення, нестабільність економічної ситуації в Україні, враховуючи той факт, що вітчизняні суб'єкти господарської діяльності і досі відчувають на собі наслідки фінансової кризи 2008–2009 років, а авторитетні аналітики твердять про можливість настання незабаром нового етапу розгортання кризових явищ, особливої актуальності набуває розробка механізмів захисту підприємств, комерційних банків, нетрадиційних фінансових посередників і решти учасників ринкових відносин від небезпеки втрати платоспроможності, фінансової стійкості та господарської стабільності. Важливим науковим завданням, що постає нині перед дослідниками-теоретиками, є формування системи поглядів на організацію ефективної системи антикризового менеджменту суб'єкта господарювання за умови обмеженості фінансових ресурсів, яку традиційно відчувають вітчизняні установи. Раціональним рішенням у такій ситуації може стати розробка такого механізму антикризового управління, що буде окремим елементом загальної системи фінансового менеджменту суб'єкта підприємництва, а не окремою підсистемою, формування та впровадження якої спричинить додаткові матеріальні, фінансові, трудові затрати та витрати часу. Реалізація на практиці зазначеної пропозиції повинна розпочинатись із встановлення правових основ провадження антикризового менеджменту, його нормативної бази.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам підвищення ефективності, модернізації та вдосконалення системи фінансового менеджменту присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних учених. Особливої уваги заслуговують наукові дослідження, що проводились в останні роки, оскільки саме у них розглядаються найбільш актуальні тенденції розвитку вітчизняних систем фінансового менеджменту та здійснюються спроби їх осучаснення. Так, С. А. Кузнецова пропонує теоретичні та методологічні засади побудови ефективної системи фінансового менеджменту компанії у нестабільній економіці [1], Т. Є. Андрєєва та Терещенко Д. А. роблять спроби здійснити комплексне дослідження системи фінансового менеджменту підприємства, без чого вважають неможливим досягти узгодженості позицій і практичних дій щодо управління фінансовими ресурсами і фінансовими відносинами суб'єктів господарювання [2]; Н. Ю. Фіщук, А. А. Голишевська зазначають, що ефективно управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку та забезпечення фінансового менеджменту [3]. Як відомо, однією із складових забезпечення управлінської діяльності на підприємстві чи в установі банку у будь-якому її аспекті є юридична або правова



складова, що ще раз підкреслює актуальність обраної теми. Я. О. Кость наполягає, що для побудови ефективної системи управління підприємством слід комплексно використовувати наявне методичне забезпечення, крім того, брати до уваги правове регулювання й залучати корисні та доступні інформаційні ресурси [4]. На думку А. В. Смолінської та В. Г. Гаркушевського, за умов сучасного розвитку ринкових відносин в Україні антикризовий менеджмент дозволяє суб'єктам господарювання адекватно реагувати на зміни умов ринкової економіки, тому елементи антикризового управління мають бути запроваджені як на успішно функціонуючих підприємствах (у вигляді ризик-менеджменту), так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі [5], тобто, іншими словами, антикризовий менеджмент повинен стати невід'ємною частиною системи фінансового менеджменту будь-якого господарюючого суб'єкта: як фінансово стійкого, так і такого, що має схильність до надмірного ризику банкрутства. Проте нині поза увагою науковців залишається проблема встановлення основ нормативно-правового забезпечення функціонування механізму антикризового менеджменту у контексті його інтеграції у систему фінансового менеджменту суб'єкта підприємництва.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є встановлення найбільш повного визначення поняття антикризового менеджменту у контексті фінансового управління ресурсами підприємства та розкриття правових основ його здійснення. Для повної реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні наукові завдання: провести огляд теоретичних підходів до тлумачення сутності поняття антикризового управління; довести необхідність розробки комплексу заходів запобігання та протидії ризику банкрутства суб'єкта господарювання задля гарантування ефективності роботи системи фінансового менеджменту та модернізації її механізмів до потреб сучасної економічної дійсності; окреслити межі нормативної бази, на основі якої здійснюється антикризове управління суб'єктом господарської діяльності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Специфіка організації та якісного здійснення заходів антикризового менеджменту у вітчизняній господарській практиці починається із відсутності однозначного трактування теоретиками та розуміння практиками категорії антикризового управління. Так, у понятійному апараті українських менеджерів можна зустріти такі терміни, як антикризовий менеджмент, антисипативний менеджмент, превентивний менеджмент та ризик-менеджмент, що вживаються ними для пояснення процесу розробки та втілення в життя заходів захисту господарського суб'єкта від широкого спектру небезпек та загроз, що можуть призвести до втрати ним платоспроможності та подальшого



банкрутства і ліквідації. Так, у широкому розумінні антикризове управління – це управлінська система, заснована на стратегічних засадах і спрямована на підтримання стійкого, стабільного стану будь-якої соціально-економічної системи протягом усього періоду її функціонування, що має комплексний характер, здатна швидко адаптовуватись та змінюватись залежно від зовнішніх умов, оточуючого середовища [6]. Антисипативне управління – це цілеспрямована діяльність, що передбачає завчасне визначення потенційних змін зовнішнього і внутрішнього середовищ на засадах слабких сигналів та формування на цій основі багатоваріантного сценарію, який відображає сукупність найвірогідніших шляхів розвитку можливих подій та комплекс адекватних їм альтернативних заходів, з метою прийняття оптимального управлінського рішення, спрямованого на подолання загроз чи використання можливостей умов функціонування. Науковці визначають наступні основні відмінності між антисипативним та антикризовим управлінням:

- метою антикризового управління є забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства та недопущення виникнення ситуації його банкрутства, антисипативне управління здійснюється з метою прийняття оптимального управлінського рішення, що передує негативному впливу тієї чи іншої загрози або надає можливість скористатися вигідними шансами умов функціонування;
- антикризове управління здійснюється у післякризовий та власне кризовий періоди, антисипативне управління є систематичною діяльністю, що відбувається на постійній основі, та покликане не допустити будь-який прояв кризи на підприємстві, а, навпаки, спрямоване випередити її настання;
- антикризове управління в основному зосереджує свою увагу на оперативному виявленні ознак кризового стану підприємства, використовуючи при цьому такі інструменти, як аналіз показників діяльності, експрес-аналіз фінансової стійкості, рейтингову оцінку тощо; у свою чергу, антисипативне управління покликане передбачати потенційні зміни середовища функціонування, які ще не відбулися, та оперує основними методами прогнозування [7]. Тобто ці поняття не можна вважати тотожними, а антисипативний менеджмент, на нашу думку, можна вважати інструментом прогнозування у підсистемі кризового менеджменту.

Превентивним управлінням називається управління, спрямоване на недопущення або запобігання виникнення несприятливого (кризового, аварійного) стану керованого об'єкта. Даний елемент системи антикризового менеджменту передбачає реалізацію заходів та застосування інструментів, за допомогою яких можливе якомога раннє виявлення та попередження розвитку кризових ситуацій у різних



напрямах діяльності суб'єкта господарювання (фінансовому, маркетинговому, кадровому тощо) [8]. Тобто превентивний менеджмент є частиною антикризового управління і, без сумніву, вужчим у теоретичному аспекті поняттям. До інструментів превентивного антикризового менеджменту слід віднести антикризовий моніторинг та діагностику ймовірності настання кризи [8].

Система ризик-менеджменту являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів, кінцевою метою існування яких є мінімізація ризиків [9]. Таким чином, ризик-менеджмент можна вважати допоміжним елементом антикризового управління.

Аналіз наукової літератури змушує нас погодитись із думкою С. С. Степанчука та Н. О. Брюшкової, що усі наведені види менеджменту – превентивний, антисипативний, ризик-менеджмент – є інструментами антикризового менеджменту підприємства наряду із стратегічним управлінням, банкрутством, реінжинірингом, бенчмаркетингом, реструктуризацією [10].

Концепція антикризового управління дає можливість у загальному вигляді уявити основний зміст, послідовність і взаємозв'язок найважливіших його елементів. У спрощеному вигляді технологія антикризового управління містить дві групи специфічних етапів. До першої групи входять моніторинг, діагностика й ідентифікація фінансового стану за вибраними економічними показниками – індикаторами безпеки. Друга група елементів включає планування, організацію і мотивацію антикризових заходів, специфічних для ідентифікованих фінансових станів. Ідентифікація фінансового стану підприємства проводиться в результаті моніторингу й діагностики вибраних індикаторів безпеки [11].

У системі антикризового менеджменту виділяють стабілізаційне антикризове управління, що передбачає:

- припинення застосування інструментів, орієнтованих на боротьбу з кризою;
- видалення негативних наслідків застосованих антикризових інструментів та заходів;
- відновлення діяльності, включаючи доведення значення параметрів фінансової діяльності до нормативних;
- переорієнтація з короткострокових цілей на довгострокові, стратегічні;
- перехід до реалізації превентивного антикризового менеджменту [8]. Таким чином, стабілізаційне антикризове управління є спробою суб'єкта господарювання власними силами подолати негативні наслідки кризових явищ.

Антикризове управління має на меті ліквідувати можливість банкрутства учасника ринкових відносин. Варто наголосити, що до



моменту ідентифікації реальної небезпеки банкрутства суб'єкта господарювання, правове регулювання антикризового менеджменту майже не здійснюється. А от власне процедура банкрутства чітко регулюється нормами законодавства, як і можливі напрямки відновлення платоспроможності боржника задля мінімізації ризику його ліквідації. Тому доцільно говорити про необхідність дослідження правових основ регулювання діяльності суб'єкта, що перебуває у фінансово загрозовому та нестійкому господарському стані, оскільки їх усвідомлення та вміння правильно використовувати є неодмінною умовою ефективного фінансового менеджменту загалом, та його антикризового механізму зокрема.

Нормативною базою регулювання процесу недопущення банкрутства суб'єкта господарювання та його подальшої ліквідації є Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та Господарський Кодекс України. Зокрема, у статті 4 згаданого закону та статті 12 Господарського Кодексу передбачено процедури, що застосовуються до неплатоспроможного боржника, і, на нашу думку, належать до основних інструментів антикризового менеджменту (крім останнього пункту), а саме:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута [12, 13].

Крім того, вартим уваги вважаємо документ, що має назву «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», що затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361). До процедури оцінки підприємства з позиції неплатоспроможності рекомендується включити такі етапи.

1. Оцінка фінансового стану підприємства.
2. Аналіз фінансових факторів, що призвели до неплатоспроможності, та визначення можливості санації підприємства.
 - 2.1. Аналіз необоротних активів.
 - 2.2. Аналіз оборотних активів.
 - 2.3. Аналіз власних оборотних засобів.
 - 2.3.1. Аналіз структури грошових потоків підприємства.
 - 2.3.2. Аналіз формування власного капіталу.
 - 2.4. Поглиблений аналіз дебіторської заборгованості (аналіз структури, тенденцій та аналітичних показників).
 - 2.5. Аналіз кредиторської заборгованості.



- 2.6. Аналіз прибутковості підприємства.
- 2.7. Аналіз витрат на виробництво.
- 2.8. Аналіз використання трудових ресурсів.
- 2.9. Аналіз інвестицій та інновацій.

Таким чином, визначається доцільність санації суб'єкта господарювання або його ліквідації [14].

За даними зведеної інформації Державного департаменту з питань банкрутства, станом на 01.05.2011 загальна кількість підприємств, які перебувають в процедурах банкрутства – 14265, з них: державних підприємств – 331, з них: в розпорядженні майном – 139; в санації – 67; в ліквідації – 103 [15]. Статистичні дані черговий раз підтверджують необхідність впровадження механізмів антикризового менеджменту у структуру фінансового управління суб'єктами підприємництва, його перманентне вдосконалення та модернізації.

Актуальність і необхідність державного підходу у вирішенні проблем антикризового управління було підтвердженням створенням у 1996 році «Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій». Його головна функція полягала у веденні реєстру неплатоспроможних підприємств та зборі і систематизації інформації про їх фінансово-економічний стан. Агентство здійснювало управління майном неплатоспроможних підприємств, проводило контроль за виконанням санкцій та вирішувало питання по ліквідації таких підприємств.

Діючий Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», як уже раніше зазначалось, визначив основні напрями антикризового управління при загрозі банкрутства шляхом здійснення санаційних процедур, таких як: реструктуризація підприємства; перепрофілювання виробництва; закриття нерентабельних виробництв; відстрочка та (або) розстрочка платежів або прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода; ліквідація дебіторської заборгованості; продаж частини майна боржника; зобов'язання інвестора про погашення боргу (частини боргу) боржника, зокрема шляхом переведення на нього боргу (частини боргу) та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань; виконання зобов'язань боржника власником майна боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань; продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу (для недержавних підприємств); одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації; звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі реалізації плану санації та інші способи відновлення платоспроможності боржника, що спрямує підприємство-боржника на оздоровлення свого фінансово-господарського становища, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог



кредиторів [16].

Отже, відмінне знання нормативно-правових актів, на основі яких здійснюється відстеження, ідентифікація неплатоспроможності суб'єкта господарювання, та розробляється комплекс дій щодо відновлення його нормального господарського стану та запобігання банкрутства, повинне бути обов'язковою умовою при прийнятті керівництвом вітчизняних компаній на роботу фінансового менеджера, спеціалізацією якого стане антикризове управління.

ВИСНОВКИ

Проведений огляд розуміння різними авторами поняття управління окремими аспектами діяльності господарюючого суб'єкта під час здійснення основних функцій фінансового менеджменту з метою недопущення у нього проявів неплатоспроможності, фінансової нестійкості та уникнення загрози визнання його банкрутом і подальшої ліквідації, дозволив прийти до висновку, що нині серед вітчизняних вчених немає єдиної думки щодо конкретної назви такої форми управлінської активності. Ряд авторів наполягає, що цей процес повинен носити назву превентивного менеджменту, дехто схиляється до думки, що більш влучно його охрестити антисипативним управлінням, решта пропонують назву ризик-менеджмент. Ми вважаємо, що процедуру розробки механізмів захисту підприємств, комерційних банків та нетрадиційних фінансових посередників і решти учасників ринкових відносин від небезпеки втрати платоспроможності, фінансової стійкості та господарської стабільності доцільно називати антикризовим менеджментом, а його, у свою чергу, вважати елементом системи фінансового менеджменту суб'єкта господарювання, оскільки категорія платоспроможності та її забезпечення знаходиться у тісному зв'язку із механізмами здійснення фінансового менеджменту. Основою формування ефективного антикризового менеджменту і, як наслідок, – створення комплексної багатофункціональної сучасної системи фінансового менеджменту, вважаємо нормативно-правові акти: закони, накази, рекомендації різних органів влади. Їх опанування, використання та дотримання дозволить запобігти численним загрозам господарської діяльності вітчизняних підприємств, установ та організацій; водночас тематика їх ефективного застосування та розробки пропозицій щодо їх удосконалення залишається нині у числі перспективних подальших напрямів досліджень у контексті заявленої у статті тематики.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кузнецова С. А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія / С. А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 32-37.
2. Андреева Т. Є., Терещенко Д. А. Теоретичні засади формування системи фінансового менеджменту підприємства / Т. Є. Андреева, Д. А. Терещенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 255-260.
3. Фіщук Н. Ю., Голишевська А. А. Фінансовий менеджмент як невід'ємний



інструмент управлінського інвентаря / Н. Ю. Фіщук, А. А. Голишевська // Економічний простір. – 2011. – № 47. – С. 288-292. 4. Кость Я. О. Місце фінансової діагностики в системі фінансового менеджменту підприємства / Я. О. Кость // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 55-64. 5. Смолінська А. В., Гаркушевський В. С. Антикризове управління підприємством в умовах ринкової економіки / А. В. Смолінська, В. С. Гаркушевський // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Випуск 2 (42). – Частина 1. – С. 15-24. 6. Шпачук В. В. Сутність терміну «антикризове управління» / В. В. Шпачук // Науковий вісник Академії муніципального управління, серія «Управління». – 2011. – № 1. – С. 49-58. 7. Адамів М. Сутність та роль антисипативного управління на підприємствах / М. Адамів // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 112-121. 8. Леонов С. В., Афанасьєва О. Б. Концептуальні засади побудови багаторівневої системи антикризового управління банківською діяльністю / С. В. Леонов, О. Б. Афанасьєва [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2011. – № 5. – Режим доступу до матеріалу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=567>. 9. Коваленко В. В. Ризик-менеджмент у системі стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи / В. В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 33-39. 10. Степанчук С. С., Брюшкова Н. О. Проблеми застосування антикризового фінансового управління підприємством / С. С. Степанчук, Н. О. Брюшкова // Наукові записки. Серія Економіка. – 2010. – Випуск 15. – С. 224-229. 11. Телін С. В. Антикризове управління – превентивний захід попередження банкрутства / С. В. Телін // Економіка промисловості. – 2010. – № 2. – С. 72-76. 12. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України, від 14 травня 1992 року // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31 (04.08.92). – Ст. 440. 13. Господарський кодекс України, від 16 січня 2003 року // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11 (28.03.2003). – Ст. 462. 14. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0014665-06>. – [Назва з екрану]. 15. Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства Державним департаментом з питань банкрутства за квітень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу : http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47511&cat_id=38904. – [Назва з екрану]. 16. Таранова Г. П. Правові основи антикризового управління підприємством при загрозі банкрутства / Г. П. Таранова // [Електронний ресурс] Пространство и время – система координат развития человечества. VIII-я Международная научно-практическая конференция. – Режим доступу до матеріалу : <http://www.icp-ua.com/ru/node/810>. – [Назва з екрану].

УДК 303.446.2.00113:658

Бушкова В. В., Рагузіна Л. Ю.¹

USE OF PROJECT METHOD FOR DEVELOPMENT OF SOCIO-CULTURAL COMPETENCE

У статті розглядається метод проектів як ефективний засіб формування соціокультурної компетенції студентів в контексті міжкультурної комунікації як інтегрованої складової частини комунікативної компетенції. Представлений детальний аналіз

¹ Рецензент: к. е. н., доцент С. В. Фімяр



підходів сучасних дослідників до реалізації методу проектів у моделюванні культурного простору, діалогу культур з використанням культурознавчого автентичного матеріалу.

***Ключові слова:** метод проектів, соціокультурна компетенція, проблемне навчання, міжкультурна комунікація, культурний простір, моделювання.*

INTRODUCTION

To intensify training process with a perspective of achieving higher level of education a wide use of interactive training methods for creative skills development is emphasized. Students respect an enthusiastic and accurate explanation of content, but their personal involvement may be the key to higher-order learning [7,302]. Encouraging students' inquiry (in various models) helps to engage them in examinations of content, evaluation of facts, discussion, critical analysis and drawing reliable conclusions. The core elements intended to develop students' thinking skills are identified in David Jonassen's integrated model within three core strands: basic (skills, attitudes and dispositions required to learn essential information), critical (the dynamic reorganization of knowledge to generate new knowledge), and creative (the requirement to go beyond accepted knowledge to generate new knowledge) skills [11,130].

A case study, role-playing situation and simulation projects are considered the most effective methods for critical and creative skills development. A case study tells a factual story within a problem area and then asks students to propose solutions. Role-playing asks to accept certain factual conditions as given and then work toward new solutions to the problem. Simulations set up situations in which certain forces are presumed to have influence and then slowly introduce new events or "facts". All three techniques encourage involvement and creativity on the part of participating students.

One of the very natural ways of acquiring knowledge in a domain is to be immersed in a situation related to this domain and to practice. This mode of acquisition is known as "learning by doing". In the context of business education, where the amount of operational knowledge to transmit is very important, two solutions have been found:

1. The business cases. However, the teaching material used for presenting the knowledge remains the text, lectures notes and discussions.
2. The business simulation games and projects. In this case the idea is to recreate concrete situations by using more adapted media (than the text) and to run simulations' problem solving.

Simulating conditions that people can expect to face in their careers is a popular and practical way to learn and to develop professional skills. Participants can gain many of the benefits of real-world experiences without having to pay real-world prices for their mistakes. The classroom is



typically a safe environment for experimentation.

The main objective of the course “Translation of Business Communication” is teaching the language as real and valuable means of communication, which is a core of communicative competence. In the opinion of scientists, it is a necessary and sufficient condition for intercultural communication. Communicative competence by its nature is a system. As a result of analyzing models of communicative competence it has become evident that there is a variety of approaches regarding its structural components. In the article we follow V. Safonova’s approach, including in communicative competence such components as language, speech and socio-cultural competence [5].

Considering the perspective of Ukraine’s membership in the European Union a training of highly qualified interpreters, able to perform the role of cultural intermediary between native and foreign cultures, is a requirement of modern education. Therefore, the development of ways to form socio-cultural competence of students is one of the priorities. However, the use of traditional methods of teaching is not sufficient for its successful development. Demands of contemporary education are new, up-to-date, innovative approaches, among which the project method, its stages, possible outcomes, analytical elements, introduced in the process of developing training projects meeting well-established requirements have been researched by O. Borysova, T. Mar’yanova, O. Polat, V. Titova, N. Chanilova.

PROBLEM STATEMENT

The aim of this research is to define the role and content of the project method in the process of developing socio-cultural competence of interpreters. The objectives are to compare definitions and approaches to the project method, to describe its stages and main components, to identify the outcomes of its use.

RESULTS OF RESEARCH

In many research works the term “project” is used in different meanings:

- a form of classes arrangement, based on a complex nature of activity of all participants aimed at reaching an educational result during appointed period [6, 38];
- a way of organization of students’ cognitive-labor activity, the goal of which is to solve problems, related to projects making, design and production of a real product [6, 10];
- a flexible model of teaching process organization directed toward creative self-actualization of individual due to development of intellectual and physical abilities, will power, creative skills in the process of designing a new product or service with practical value [2, 6].

The last approach is focused on training managers, though it is widely used while training interpreters. Project work, as a rule, focuses on applying



required specific knowledge or skills, it involves students and motivate them to independent thinking, self-confidence, and social responsibility.

In the conceptual field of our research we'll follow E. Arvanitopulo's point considering the project methods as a special form of organizing communicative-cognitive activity, a way of arranging language and speech material, comprising a system of project making (research activity) by students [1, 3].

Introduction of project methods in a classroom is appropriate and recommended due to the following:

- students are better motivated by study autonomy;
- projects by their nature are similar to research, development of research skills is considered as one of the priorities of higher education;
- projects development is a kind of self-education model [1, 3-4].

The concept "project" combines kinds of activities, characterized by such features:

- goal orientation;
- coordination of interconnected actions;
- time limits with an appointed period (start and finish).

It is noteworthy that at practical classes in the course "Translation of Business Communication" different types of training projects are dealt with. But there are mandatory requirements to projects development. The first is to define a problem, topical and having practical value for students. The fundamentals of problem study were described by O. Matyushkin and M. Makhmutov. They find it a necessary and integral part of properly organized process, teaching any course [4]. V. Safonova characterizes problem study as instructor's activity directed toward enhancement of mental and speech activity of students in the process of mastering socio-cultural knowledge and skills [5].

The basic approaches to implement the project method are:

- according to the first, traditional approach initially students are given in a systematic course of study certain skills and facts, then they can apply these skills and knowledge in projects;
- the second approach presents the instruction by the teacher which is an integrated part of the project. Students choose the project, then they discuss possible problem solutions and learn the required techniques and concepts.

The common feature for both approaches is a requirement to provide time for reflection during all phases of project learning. Students also get an opportunity to evaluate their progress. A series of small-scale projects can be widely used to help students develop continuously increasing socio-cultural competence in practical problem solving.

It is of importance to note that the project method is always oriented at independent, individual, pair, group work. Students have to do it during a certain period of time. Projects used for development of socio-cultural



competence should be based on the principle of a dialogue between the cultures and civilizations. They will include the analysis of cultural authentic material from the point of view of their possible use simulating in a classroom such a cultural space, involvement into which is performed on the principle of spreading circle of cultures. In the process of developing cultural space in the conditions of training communication in foreign languages an appropriate material about native country is used. It makes it possible to present the native culture in foreign languages.

The following advantages of the project method are distinguished by the foreign scholars:

- possibility to use acquired knowledge in a creative way;
- opportunities to master cognitive skills;
- a high motivation of students due to personal nature and practical value of project assignments;
- development and improvement of abilities and skills under personal, independent control of results;
- students autonomy, individual responsibility of project results (the lack of formal individual assessment does not hamper or hinder the pursuit of excellence, responsibility raises motivation).

The project method includes choosing a particular theme or topic, defining the main problems and necessary tasks related to them, making a plan of solving problems and several activities, spanning multiple subject areas to integrate all the information about the chosen topics. The role of an instructor is to tap the creativity of students and help them reach their horizon of possibilities by encouraging them to participate in innumerable activities related to the theme of the project. In general any training project is engaging in serious and extensive research about the topic in all its aspects. All possible sources of information can be used for the first stage of its fulfillment: encyclopedias, magazines, journals, newspapers, books, dictionaries, Internet. For creative presentations stories, reports, demonstrations, schemes, charts, diagrams, calculations, etc. can be used.

Most projects are divided into two sections, project development and a session analyzing the results. Conscious learning occurs primarily during the analysis session. Question prompts include procedural prompts (designed to help learners complete specific tasks, learn cognitive strategies in specific content areas), elaboration prompts (to help learners to articulate thoughts and elicit explanatory responses), and reflection prompts (encourage reflection on a metalevel, guide student self-monitoring in problem-solving processes, such as planning, monitoring and evaluation) [8, 9-10]. At the analysis phase students should see how their own participation contributed to a larger understanding of the problem. If possible, they should be able to perceive in retrospect the process of their investigation, how it drove toward purpose, defining objectives according to the main task, how it depended on assumptions embedded in concepts, how the perception of relationship and gathering of facts struggled



with personal opinion, and, most important, how the process drew them closer to reliable answers than they were at the beginning.

The performances, informal and formal, have a special value. Students get an opportunity to display what they have learnt, discovered and created. They are empowered by finding an appreciative, responsive audience and this lends further meaning to their learning. The confidence level of students is rising with each project performance. Every student is included in the team work. The general spirit of interesting and practically valuable activity is generated by project development. It requires much hard work, rational thought, organization and serious research.

The experimental model approach for the design of large scale systems is the key for learning about human organizations, cultural peculiarities. However, problems of interest in the real world are usually so complex that a simple mathematical model can not be constructed to represent them. Exact representation is seldom possible in a project, constraining us to approximations to a degree of fidelity that is acceptable for the purposes of the study. Models have been constructed for almost every system imaginable, to include factories, communications and computer networks, integrated circuits, highway systems, flight dynamics, national economies, social interactions, and imaginary worlds. In each of these environments, a model of the system has proved to be more cost effective, less dangerous, faster, or otherwise more practical than experimenting with real system [10]. A topic is more apt to be suitable for project if it embodies at least one of the following characteristics:

1. Seeing the world through other people's eyes (teams-competitors).
2. Performing tasks simultaneously. Traditional training methods teach skills in a linear fashion, one by one. In the real world, skills are often needed in clumps and have multifunctional nature.
3. Performing under pressure. Some people are skillful negotiators, excellent listeners, clear direction givers - but only when they don't have to perform under pressure. Simulations can create different environments, full of genuine but nonthreatening pressure, affording such people opportunities to practice their skills under duress.
4. Developing systems thinking. Many people find it difficult to grasp the concept of how systems operate. They know the parts of a system are related, but they resist understanding the relationships because they think they are impossibly complicated. A simulation can put people inside a system. As part of the system, they see firsthand how change to one component affects the others.
5. Recognizing cognitive dissonance. People often hold contradictory attitudes or beliefs without being aware of the contradiction. This is known as cognitive dissonance [9].

S.Gilmanov states that any personal growth and formation of basic competencies in the process of making a training project are possible only



considering the following principles: development of students' abilities (focus on working out self-education mechanism, general and specific principles of self-actualization), subjectivity (active participation of students in study); communicative nature (arranging teaching process as collective mental activity); context orientation (study organization regarding future professional activity); modules structure (combination of stages, consistency and integrity of teaching process) [3].

CONCLUSIONS

The project method provides conditions for more sophisticated and relevant inquiry. Participation leads naturally into a critique and analysis, giving participants a more integrated view of the close connection between political, social, interpersonal, cultural, economic, historical, etc., factors. In projects students learn skills of decision-making, resource allocation, communication, persuasion, influence-resisting. Simulations provide participants with explicit, experiential, gut-level referents about ideas, concepts, and words used to describe human behavior. A significant change of the usual training atmosphere and surrounding (chair shuffling, grouping, possibly room dividers, etc.), produces a more relaxed natural exchange of ideas.

The most valuable outcome of this method is that it succeeds in helping students understand, analyze problems and grasp the wholeness of knowledge. For organizational facility different subject areas are separated into subtopics or problem issues, which is essential and helpful. But it has also the disadvantage of creating permanent divisions in students' minds. As students explore the various aspects of the topic, artificial divisions tend to dissolve. Projects generate an intense involvement and enthusiastic activity along with encouraging a healthy spirit of co-operation and collaboration in teams, building relations and making it possible to try and to learn communication strategies, in particular in multicultural environment (simulation provides not only the conditions for this but also cultural background knowledge for enriching and raising general as well as specific professional level). A free and creative exploratory spirit is developed and becomes a habit of the mind, spilling over to other areas of learning as well. Students learn to create and recreate the subject matter for themselves making it relevant to their own purposes and thereby rendering it meaningful for themselves.

Concluding, the significance of the project method to develop socio-cultural competence is determined by possibilities to teach students ways and means of self-education, topicality of acquired communicative skills, in particular an ability to work in mixed groups, performing different social roles; actualization of interpersonal and social contacts, knowledge of different cultures; practical value of using research methods, necessary information accumulation and selection, an ability to make analysis and conclusions.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Арванітопуло Е. Г. Проектна робота з англійської мови учнів старшої школи : [навчальний посібник] / Е. Г. Арванітопуло. – К. : Ленвіт, 2006. – 56 с. 2. Галустов Р. А.



Творческие проекты студентов ТЭФ / Р. А. Галустов, Н. И. Зубов. – Брянск : НМУ «Технология», 1999. – 152 с. 3. Гильманов С. Творческая индивидуальность педагога / С. Гильманов // Школьная практика. – 2004. – № 1. – С. 197-207. 4. Махмутов М. И. Проблемное обучение: основные вопросы теории / М. И. Махмутов. – М. : Педагогика, 1975. – 367 с. 5. Сафонова В. В. Проблемные задания на уроках английского языка в школе. – М. : Еврошкола, 2001. – 271 с. 6. Хуторский А. В. Современная дидактика: [учебник для вузов] / А. В. Хуторский. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с. (Серия «Учебник нового века»). 7. Astin A. Student Involvement : A Developmental Theory for Higher Education / // Journal of College Student Personnel. – 1984. - # 25. – Pp. 297-308. 8. Ge X. A Conceptual Framework for Scaffolding Ill-Structured Problem-Solving Processes Using Question Prompts and Peer Interactions / X. Ge, S. Land // Educational Technology Research and Development. – 2004. – Volume 52, # 2. – Pp. 5-22. 9. Shirts R. Ten Secrets of Successful Simulations / R. Shirts [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.simulationtrainingsystems.com/business/articles/tensecrets.html>. 10. Smith R. Simulation Article / R. Smith [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.modelbenders.com/encyclopedia/encyclopedia.html>. 11. Townsend M. Is There Anybody Out There? Teaching Assistants' Experiences of Online Learning / M. Townsend, S. Wheeler // The Quarterly Review of Distance Education. – 2004. – Volume 5 (2). – Pp. 127-138.

УДК 004.9

Коваль В. В., Гладка Л. І.¹

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЦЕНТРУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті розглянуто новий підхід до підвищення ефективності управління бізнес-процесами центру інформаційно-технічного обслуговування вищого навчального закладу Східноєвропейський університет економіки і менеджменту. Для опису і моделювання бізнес-процесів обрано нотацію Business Process Modeling Notation (BPMN).

***Ключові слова:** моделювання, бізнес-процес, BPMN, центр інформаційно-технічного обслуговування, прийняття рішень.*

ВСТУП

Будь-яке сучасне підприємство чи організація змушене постійно займатися покращенням своєї діяльності, оптимізацією бізнес-процесів [1]. Сучасний вищий навчальний заклад являє собою установу з розгалуженою структурою, інформаційне середовище якої обробляє різноманітну інформацію навчально-методичного, науково-дослідного, фінансово-економічного, управлінського та іншого характеру, що викликає підвищені вимоги до надійності та розподілу прав і обов'язків усіх співробітників.

¹ Рецензент: д. т. н. В. С. Снитюк



Актуальність обраної теми обумовлена швидким розвитком технологій інформаційної сфери і необхідністю підвищення ефективності (продуктивності) бізнес-процесів відділів, пов'язаних з інформаційною діяльністю, зростаючими вимогами до раціональності та своєчасності прийнятих рішень на основі великого потоку постійно оновлюваної інформації.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є створення формальної моделі діяльності центру інформаційно-технічного обслуговування Східноєвропейського університету економіки і менеджменту з урахуванням інформаційних потоків, рольових функцій користувачів та компонент автоматизованої системи, яку можна було б використовувати для аналізу функціональної повноти системи, виявлення критичних місць в процесах, зайвого дублювання функцій, імітаційного моделювання взаємодії компонент системи та користувачів в процесі прийняття рішень. Така модель сприятиме зниженню ризиків та зайвих витрат на всьому життєвому циклі створення та впровадження автоматизованої інформаційної системи (AIC) вищого навчального закладу «Східноєвропейський університет економіки і менеджменту».

На сьогоднішній день можна виділити 3 основних типи методологій, що застосовуються для опису, моделювання та аналізу бізнес-процесів: опис потоків даних (Data Flow Diagramming, DFD), опис потоків робіт (Work Flow Diagramming, WFD) та моделювання бізнес-процесів (Business Process Modeling, BPM). Причому опис бізнес-процесів можна виконувати за допомогою різних стандартів, таких як UML-діаграма діяльності, XPDL (XML Process Definition Language), BPMN (Business Process Modeling Notation), BPML (Business Process Modeling Language), BPEL4WS (Business Process Execution Language For Web Services), BPDM (Business Process Definition Metamodel). Серед цих стандартів поєднання BPEL4WS з BPMN є найкращим способом для опису бізнес-процесів [2-4], оскільки BPMN використовується для візуального представлення, а BPEL4WS підтримує транзакції інформації через Web-сервіси, інші стандарти використовуються переважно лише для опису бізнес-процесів і не можуть бути використані для моніторингу поточних процесів.

Як стандарт для моделювання бізнес-процесів використано визнану нотацію BPMN (Business Process Modeling Notation), розроблену організацією Business Process Modeling Initiative [5-10]. Основне призначення BPMN полягає в наданні нотації, легкої у використанні і розумінні для бізнес-користувачів, включаючи бізнес-аналітиків, що моделюють бізнес-процеси, технічних розробників, які створюють системи для виконання цих процесів, і менеджерів різних



рівнів, які повинні швидко читати і розуміти процесні діаграми, щоб приймати ділові рішення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проведемо моделювання основних бізнес-процесів центру інформаційно-технічного обслуговування вищого навчального закладу «Східноєвропейський університет економіки і менеджменту». Оскільки бізнес-процес – стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності (послідовність робіт), яка за певною технологією перетворює входи у виходи, які представляють цінність для споживача, то для центру інформаційно-технічного обслуговування вищого навчального закладу (на матеріалах Східноєвропейського університету економіки і менеджменту) нами виділено такі основні бізнес-процеси [11]:

1. отримання замовлення та установка програмного забезпечення;
2. отримання замовлення та ремонт комп'ютерної техніки;
3. отримання замовлення та організація доставки мультимедійних засобів;
4. отримання замовлення на обслуговування комп'ютерної техніки (наприклад, заправка картриджів);
5. вивчення потреб та формування планів на закупівлю нової комп'ютерної техніки та іншого обладнання.

Коротко опишемо об'єкти нотації BPMN, які будуть використані для побудови діаграм вказаних вище бізнес-процесів центру інформаційно-технічного обслуговування вищого навчального закладу. При побудові діаграм у нотації BPMN використовуються чотири типи об'єктів: об'єкти потоку, зв'язку, розділові доріжки і артефакти. До об'єктів потоку відносяться дії (бізнес-функції, англ. activity), події і шлюзи. Дії зображуються прямокутниками з заокругленими кутами. Вони поділяються на задачі – елементарні дії, що не підлягають декомпозиції, і підпроцеси – складові дії, які самі можуть бути представлені у вигляді бізнес-процесу. Підпроцеси можуть бути зображені на діаграмі у згорнутому або розгорненому вигляді. Завдання і згорнуті та розгорнуті підпроцеси можуть бути забезпечені маркерами, що вказують деякі характеристики їх виконання. Зокрема, маркером позначаються дії, що виконуються циклічно до тих пір, поки не буде дотримано задану умову виходу з циклу.

Події BPMN служать для позначення різних подій, які можуть почати, перервати і закінчити хід процесу. Події поділяються на початкові, кінцеві та проміжні. Проміжні і більшість початкових подій можуть бути забезпечені тригерами, які відображають причину події. Шляхом уточнення кінцевих подій можна вказати результат бізнес-процесу. Використання подій на діаграмах не є обов'язковим.

Шлюзи служать для управління поділом і з'єднанням декількох



ліній ходу процесу. Вони бувають єдиного, множинного і складного вибору, а також паралельного виконання. Шлюзи єдиного вибору поділяються на засновані на даних (рішення про подальший перебіг процесу приймається на основі перевірки умов, заданих для переходів) і засновані на подіях (рішення приймається виходячи з того, що відбувається в даній точці події, наприклад, отримання повідомлення або спрацювання таймера).

У BPMN визначено три типи зв'язків: зв'язки потоку, що відображають послідовність виконання дій і з'єднують один з одним об'єкти потоку (для них може бути задана умова переходу); зв'язки повідомлень, що відображають потік повідомлень між учасниками бізнес-процесу, і так звані асоціації, призначені для прив'язування до об'єкта потоку додаткової інформації у вигляді тексту або інших об'єктів.

До розділових доріжок відносяться пули і власне доріжки. У вигляді пулу представляється учасник бізнес-процесу – компанія, клієнт, постачальник.

У табл. 1 представлено графічні об'єкти моделювання в нотації BPMN, які були використані при побудові діаграм бізнес-процесів центру інформаційно-технічного обслуговування вищого навчального закладу.

Таблиця 1

Графічні об'єкти моделювання в нотації BPMN [10]

№ п/п	Графічне зображення елемента	Опис
1		Пули зображуються прямокутником, який містить декілька об'єктів потоку управління, що з'єднують об'єкти і артефакти. Доріжки являють собою частину пулу. Доріжки дозволяють організувати об'єкти потоку управління, що зв'язують об'єкти та артефакти.
дії		
2		Задача (task) – це одиниця роботи, елементарна дія в бізнес-процесі.
з'єднувальні об'єкти		
3		Потік управління зображується суцільною лінією, яка закінчується зафарбованою стрілкою. Потік управління задає порядок виконання дій.
4		Потік повідомлень зображується штриховою лінією, закінчується відкритою стрілкою. Потік повідомлень показує, якими повідомленнями обмінюються учасники.



артефакти		
5	 Об'єкт даних	Об'єкт даних представляє собою інформацію, яка обробляється в ході процесу.
логічні оператори		
6		Оператор виключаючого АБО керований даними (data-based exclusive gateway). Якщо оператор використовується для розгалуження, то потік управління спрямовується лише по одній висхідній гілці. Якщо оператор використовується для синхронізації, то він очікує завершення виконання однієї вхідної гілки і активує вихідний потік.
7		Оператор І (parallel gateway), який використовується для розгалуження, розділяє один потік управління на декілька паралельних. При цьому всі висхідні гілки активуються одночасно. Якщо оператор використовується для синхронізації, то він очікує завершення виконання всіх вхідних гілок і лише потім активує вихідний потік.
8		Оператор АБО, керований подіями (event-based exclusive gateway), який направляє потік управління лише з тієї висхідної гілки, на якій подія відбулася першою. Після оператора даного типу можуть слідувати тільки події або дій-обробники повідомлень.
9		Оператор АБО (inclusive gateway), який активує одну або більше висхідних гілок, у випадку, коли здійснюється розгалуження. Якщо оператор синхронізує потоки, то він чекає завершення виконання всіх активованих гілок і потім активує висхідний потік.

У процесі розробки регламентної документації, зокрема тієї, що стосується опису взаємодії з іншими відділами, обов'язковим є опис процесу надходження заявок до відділу інформаційних технологій (ІТ). У процесі отримання замовлення на організацію доставки мультимедійних засобів спочатку формується заявка на поставку мультимедійного засобу згідно затвердженого стандарту, тобто у заявці обов'язково вказується ініціатор звернення, точний час і місце поставки мультимедійного засобу, дата надходження заявки, спеціаліст відділу, який прийняв заявку. Додатково необхідно вказати результат: час її виконання або причину відмови і відповідального співробітника, який безпосередньо займався проблемою, зазначеною в заявці. Діаграма бізнес-процесу замовлення та видачі мультимедійних засобів представлена на рис. 1.

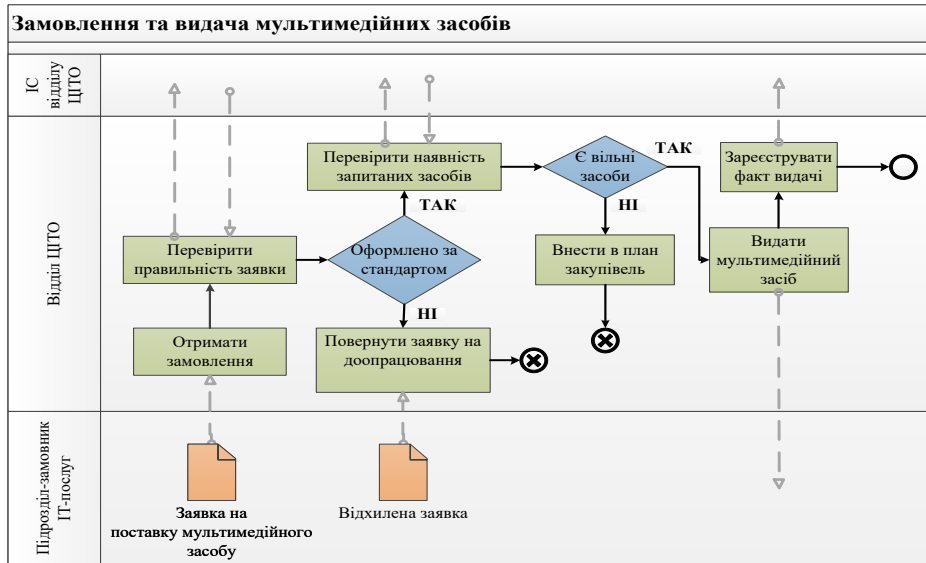


Рис. 1 Замовлення та видача мультимедійних засобів

Процес обслуговування заявок (наприклад, заявки на заправку картриджа) починається поданням заявки на певну послугу. Якщо заявка оформлена за затвердженим стандартом, то в разі наявності матеріалів (наприклад, тонера), відповідальний спеціаліст відділу виконує послугу. Потім виконавець реєструє факт успішно виконаної заявки в інформаційній системі, обов'язково вказуючи кількість використаного матеріалу. Якщо матеріали відсутні, то формується документ на придбання необхідного матеріалу. Діаграма бізнес-процесу обслуговування заявки на заправку картриджа представлена на рис. 2.

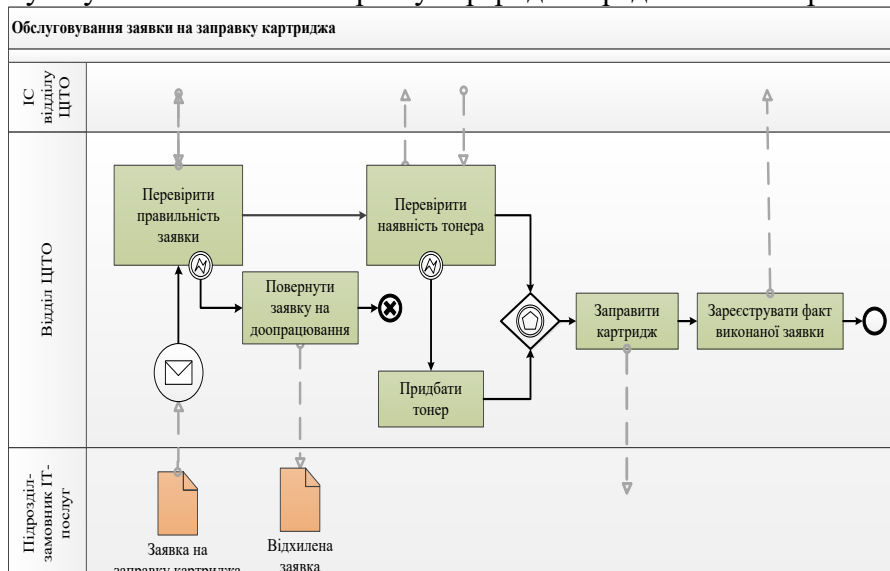


Рис. 2 Обслуговування заявок (на прикладі заявки на заправку картриджа)



Процес отримання замовлення на встановлення програмних засобів має два позитивних виходи і один негативний – відхилена заявка у випадку відмови керівництвом придбання нового програмного забезпечення (див. рис. 3).

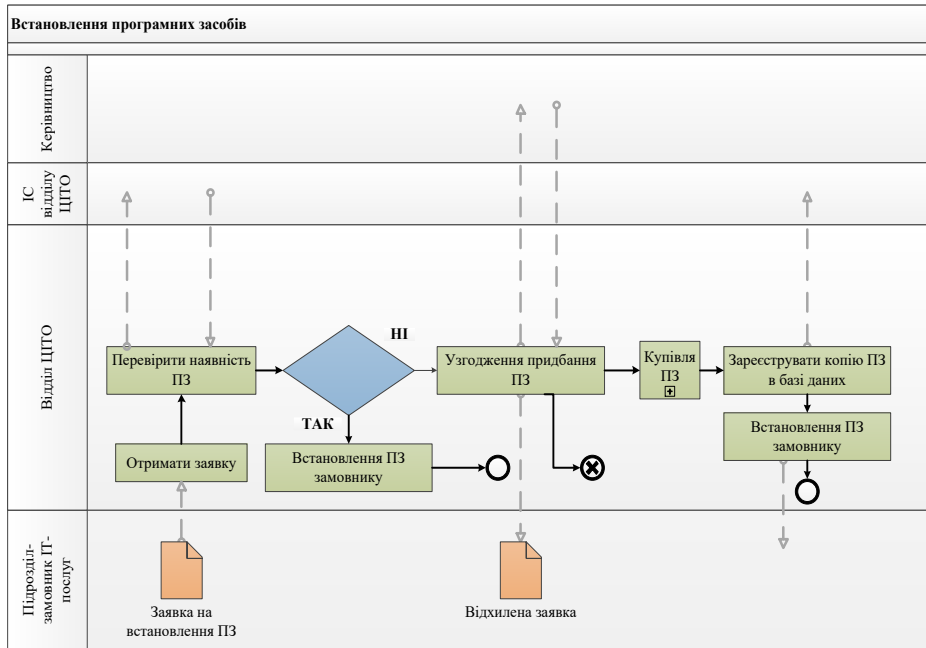


Рис. 3 Встановлення програмних засобів

При поданні заявки на закупівлю, ініціатору необхідно подати обґрунтування. Потім, якщо обґрунтування дійсно виправдано, слід запросити рахунок у постачальника і відправити його разом з поданою заявкою на підпис особі, яка приймає рішення про оплату. "Заявка на закупівлю" найчастіше виникає при організації додаткового робочого місця. У цьому випадку обґрунтуванням буде виписка з переліків стандартного типового програмного забезпечення та конфігурації ПК та іншої комп'ютерної техніки. Може виникнути ситуація, коли запитовані в "Заявці на закупівлю" об'єкти є на складі відділу ІТ (при грамотному плануванні для більшості елементів, за винятком нових робочих місць, така ситуація є типовою), можна видати запитоване зі складу. При цьому необхідно заповнити документ "Переміщення" зі складу згідно затвердженого стандарту, в якому вказується об'єкт видачі (у тому числі з кількісними характеристиками), ПІБ та підпис співробітника, який видав об'єкт, ПІБ та підпис співробітника, який прийняв об'єкт, дата передачі. Діаграма бізнес-процесу закупівлі нової комп'ютерної техніки та іншого обладнання представлена на рис. 4.

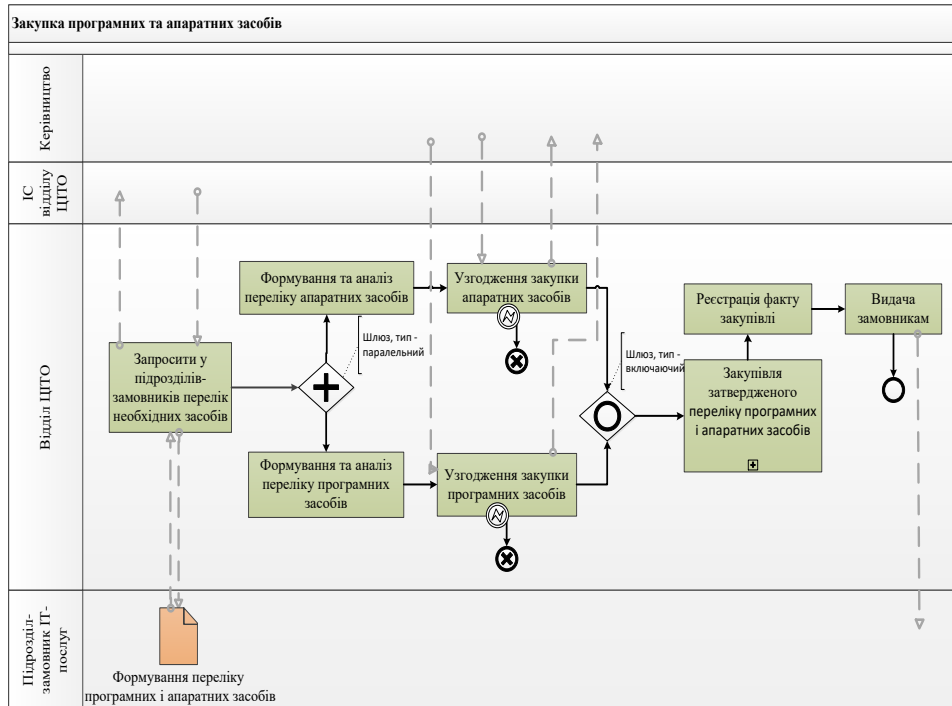


Рис. 4. Закупка апаратних засобів

ВИСНОВКИ

Нами були розроблені моделі бізнес-процесів центру інформаційно-технічного обслуговування вищого навчального закладу. Розроблені моделі дають можливість скоротити час узгоджень між учасниками процесу, збільшити контрольованість процесу, оцінювати ефективність процесу. За допомогою побудованих моделей проведений аналіз повноти поточного стану інформатизації діяльності відділу ЦІТО СУЕМ та виявлені його критичні ланки. Використання в роботі стандарту BPEL4WS в поєднанні з BPMN дозволяє не тільки описувати бізнес-процеси, але й виконувати завдання моніторингу. У подальшому, за допомогою мови виконання бізнес-процесів BPEL (Business Process Execution Language), описані бізнес-процеси можуть бути автоматизовані як такі, що моделюють фактичну поведінку учасника бізнес-взаємодії, і як бізнес-протоколи, які визначають спільну видиму поведінку обміну повідомленнями кожної зі сторін, що беруть участь в протоколі, не розкриваючи їх внутрішньої поведінки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Тищенко Г. Моделирование бизнес-процессов предприятия. [Электронный ресурс]. URL: http://bigc.ru/publications/other/metodology/modelir_bp_predpr.php.
2. Выдержки из перевода к спецификации аннотации к BPMN [Электронный ресурс]: (ECM-Journal.ru. Важное об электронном документообороте и управлении взаимодействием)/ Режим доступа до статті: <http://www.ecm-journal.ru/docs/Vyderzhki-iz-perevodaspetsifikacii-notacii-BPMN.aspx>.
3. Business Process Modeling



Notation. [Электронный ресурс]. Режим доступа до статті: <http://ru.wikipedia.org/wiki/BPMN>. 4. Стандарты BPM [электронный ресурс] // <http://bpms.ru/library/standards/index.html>. 5. Диаграммы для описания бизнес-процессов. [электронный ресурс] / Волков Ю. О., 2006 // http://yurivolkov.com/articles/Diagrams_for_business_processes_ru.html. 6. George Lawton. Co-evolution of BPMN and BPEL drives BPM in SOA settings. 2009 / [электронный ресурс] // http://searchsoa.techtarget.com/news/article/0,289142,sid26_gci1353870,00.html. 7. BPMN vs IDEF3: 11:5 в пользу BPMN. 2009 / [электронный ресурс] // <http://chevalry.livejournal.com/115586.html>. 8. OASIS Web Services Business Process Execution Language (WSBPEL) TC [электронный ресурс] // http://www.oasis-open.org/committees/tc_home.php?wg_abbrev=wsbpel. 9. BPML specification [электронный ресурс] // <http://www.ebpml.org/bpml.htm>. 10. Directly Executing BPMN [электронный ресурс] / Keith Swenson, 2009 // <http://kswenson.wordpress.com/2008/10/29/directly-executing-bpmn/>. 11. Східноєвропейський університет економіки та менеджменту. Офіційний сайт – [Електронний ресурс]: <http://suem.edu.ua/>



УНІВЕРСИТЕТСЬКА ІНФОРМАЦІЯ

*Аблязов Д. Е.,
Віце-президент СУЕМ, к. ю. н., доцент,
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми правової системи і державотворення в Україні»

27-28 травня 2011 року в Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту відбулась Міжнародна науково-практична конференція "Сучасні проблеми правової системи і державотворення в Україні".

Генеральним головуючим конференції був Р. А. Аблязов – д. т. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, кавалер ордена «Герой праці», лауреат Державної премії СРСР, академік Інженерної академії України, президент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.

Почесні гості конференції:

О. А. Леонов – льотчик-космонавт СРСР;

О. М. Бандурка – д. ю. н., професор, академік Академії правових наук України, заслужений юрист України, ректор Харківського університету внутрішніх справ;

Богашева Н. В. – экс-заступник міністра юстиції України;

Ключковський Ю. Б. - народний депутат, Верховна Рада України;

Марцеляк О.В. – д. ю. н., професор, заслужений юрист України, начальник Навчально-наукового інституту підготовки фахівців міліції громадської безпеки Харківського національного університету внутрішніх справ;

Смоляр А. О. – голова Придніпровського суду м. Черкаси;

Стецюк П. Б. – суддя Конституційного Суду України;

Тихиня В. Г. – д. ю. н., проф., заслужений юрист Білорусії, член-кореспондент Національної академії наук Білорусії;

Шишкін В. І. – суддя Конституційного Суду України, заслужений юрист України.

Відкрила конференцію ректор Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, академік Інженерної академії України, професор **Н. Л. Казарінова**. У виступі було проаналізовано сучасні проблеми правової системи держав мегаекономіки і їх вплив на стійкий розвиток як національних держав мегаекономіки, так і мегаекономіки в цілому. В своєму виступі **Н. Л. Казарінова**



підкреслила, що відставання реального сектору економіки України в умовах VI інформаційного укладу зумовлено недостатнім правовим забезпеченням успішного просування України в новому інформаційному суспільстві.

Заслужений юрист Республіки Білорусь, член-кореспондент Національної академії наук РБ, доктор юридичних наук, професор **В. Г. Тихиня** в своїй доповіді «Глобалізація і деякі тенденції розвитку сучасного права в країнах Східної Європи (на матеріалах Республіки Білорусь)» основну увагу приділив необхідності вдосконалення прозорості правових відносин у країнах Центральної та Східної Європи.

Заслужений юрист України, член-кореспондент Національної академії правових наук України, доктор юридичних наук, професор **М. І. Козюбра** представив доклад на тему «Чергова фаза конституційної реформи в Україні: чи закінчиться вона успішно?». Основну увагу в своєму виступі він приділив значенню конституційної реформи в Україні на початку XXI століття, а також дав розгорнуту характеристику напрямків розвитку правової бази в Україні.

Начальник науково-дослідного інституту підготовки спеціалістів міліції громадської безпеки Харківського національного університету внутрішніх справ, заслужений юрист України, доктор юридичних наук, професор **О. В. Марцеляк** зробив дві доповіді на тему: «Модернізація вітчизняної виборчої системи як важлива умова подальшого розвитку демократії в Україні» та «До питання незалежності судової влади в Україні». Він відмітив, що «в тріаді державної влади України важливе місце відводиться судовій гілці влади, яка покликана стояти на сторожі прав та свобод людини, здійснювати контроль за відповідністю праву дій і рішень законодавчої і виконавчої влади і призначенням якої є розв'язання правових конфліктів». Основу судової влади в Україні становлять судові органи, що є різними за своєю компетенцією та юрисдикцією – суди загальної компетенції та спеціалізовані суди, Конституційний Суд України, апеляційні та касаційні суди. Однак усі вони, як ми уже зазначали, мають одне призначення – захист прав та свобод громадян, конституційного ладу, національної безпеки, додержання законності та справедливості. При цьому захист передбачених Конституцією прав і свобод людини та громадянина становить основний зміст діяльності органів судової влади (ст. 55 Конституції України). Це свідчить про надзвичайну важливість і вагомість значення судової влади. Окрім того, жодний інший законодавчий чи виконавчий орган не може привласнювати собі функції і повноваження судів. Також тільки суди держава наділяє правом використовувати примусові повноваження державної влади, тобто у встановленому законом порядку визнавати особу винною у вчиненні злочину та призначати їй кримінальне покарання». І на



завершення свого досить емоційного і змістовного виступу констатував – «можемо резюмувати, що незалежність судової влади обумовлюється суспільно-політичними та соціально-економічними обставинами. Тому сьогодні у цій сфері з метою створення в державі умов для реального забезпечення незалежності судів та суддів, що має бути не самоціллю, а лише найпершою і необхідною умовою належного виконання вітчизняним судом покладених на нього функцій».

Найбільш активну участь в роботі конференції взяли:

Заслужений юрист України, суддя Конституційного суду України **В. І. Шишкін** з доповіддю «Допуск звернення громадян до відкриття конституційного провадження».

Заслужений юрист України, завідувач кафедри Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ ім. О. Доренка, доктор юридичних наук, професор **О. С. Шевченко** запропонував доповідь «Про деякі сучасні проблеми безпеки дорожнього руху і їх усунення органами державного правління».

Народний депутат Верховної Ради України **Ю. Б. Ключковський** представив доповідь «Принцип виборчого права в контексті місцевих виборів». У своєму виступі Ю.Б. Ключковський зробив, на основі проведеного дослідження, досить важливий висновок, що «у конституційному праві України зміст та обсяг загального активного виборчого права визначений статтею 70 Конституції України. Тому обмеження права голосу неприпустимі; на цьому наголосив Конституційний Суд України у своєму рішенні від 26 лютого 1998 року у справі про вибори народних депутатів України. Проте ця норма не може бути безпосередньо застосована до місцевих виборів. Дійсно, стаття 141 Конституції стверджує, що депутати сільських, селищних, міських рад обираються на основі загального виборчого права жителями села, селища, міста; щодо сільських, селищних, міських голів, також діє аналогічна норма. Виходячи із змісту цих конституційних положень, приходимо до висновку, що громадяни України, які мають виборче право відповідно до статті 70 Конституції України, однак не належать до відповідної територіальної громади, де відбуваються вибори, не мають права голосу на місцевих виборах навіть за умови дотримання засади загального виборчого права. Тим самим Конституція України встановлює обмеження обсягу загального виборчого права на місцевих виборах: правом голосу на таких виборах користуються ті громадяни, що належать до відповідної територіальної громади. Оскільки основним критерієм належності до територіальної громади є проживання, стверджується існування *цензу осілості* на місцевих виборах. Однак, крім того, можна говорити про додаткові обмеження – *ценз перебування* (особа, яка



перебуває не за місцем проживання, не бере участі у місцевих виборах) та *ценз залученості до громади* (особи, проходять строкову військову службу, а також ті, що відбувають покарання в установах кримінально-виконавчої системи, не вважаються такими, що залучені до територіальної громади за місцем перебування)». Також народний депутат Верховної Ради України Ю. Б. Ключковський відмітив, що «Конституція України не містить жодних вказівок щодо здійснення права бути кандидатом на виборах, пов'язаних з належністю до територіальної громади. Тим самим виявляється, що *обсяг пасивного виборчого права на місцевих виборах значно ширший від обсягу права голосу* (співвідношення, протилежне до того, яке існує на загальнонаціональних виборах). Проблема *права висувати кандидатів на місцевих виборах* ускладнюється у зв'язку з тенденцією обмежити коло суб'єктів цього права лише до місцевих організацій політичних партій. Чинний Закон про місцеві вибори допускає право на самовисування лише на виборах у селах і селищах. Кандидат до міської ради (чи на посаду міського голови) міста районного значення, наприклад, має право висунути районна організація партії, у складі якої може взагалі не бути осіб, що належать до територіальної громади міста. Виглядає, що кандидатів до міської ради та на посаду міського голови місту пропонують лише особи, які до громади не мають відношення. Таке обмеження, коли абсолютна більшість мешканців міста (або й усі) позбавлені права на висування кандидатів, на нашу думку, має ознаки неконституційності».

Депутат Верховної Ради України V скликання, директор всеукраїнського громадського об'єднання «Інститут виборчого права» **Н. В. Богашева** своєю досить змістовною доповіддю «До проблеми правового статусу політичної партії» зауважила, що «на основі наведених визначень політичного і конституційно-правового інститутів політичної партії можна зробити висновок щодо взаємодії цих двох концепцій: політичний інститут політичної партії – це ідеальна модель та суспільна практика реалізації політичних цілей суспільних груп на основі конституційно-правового інституту як системи норм, що встановлюють принципи, на яких базується така практика, та регулюють правовідносини, які виникають у цій практичній діяльності. Виходячи із розуміння політичної партії як правового інституту, ми розглядаємо процес правової інституціалізації політичних партій як процес виникнення, становлення і розвитку їх правового регулювання, що виражається у розвитку відповідного законодавства у межах національної системи законодавства».

Заступник прокурора Черкаської області **В. А. Миколенко** висвітлив новий аспект правової системи в змістовній доповіді «Прокуратура України як система». В. А. Миколенко на основі генезису розвитку системи прокуратури, починаючи з 500-428 до н. е. і



до наших днів, виділив п'ять характерних рис, що характеризують прокуратуру України як певну систему. Він відмітив, що «по-перше, як і будь-яка інша система, система органів прокуратури складається з певної кількості елементів, а саме: Генеральної прокуратури України, прокуратури Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя (на правах обласних), міських, районних, міжрайонних, інших прирівняних до них прокуратур, а також військових прокуратур. До органів військових прокуратур належать військові прокуратури регіонів і військова прокуратура Військово-Морських Сил України (на правах обласних), військові прокуратури гарнізонів (на правах міських). По-друге, прокуратура України є цілісним утворенням про що свідчить організаційно-штатна єдність, єдина мета, завдання та функції. Так, відповідно до ст. 121 Конституції України, на прокуратуру України покладаються такі функції: 1) підтримання державного обвинувачення в суді; 2) представництво інтересів громадянина або держави в суді у випадках, визначених законом; 3) нагляд за додержанням законів органами, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання, досудове слідство; 4) нагляд за додержанням законів при виконанні судових рішень у кримінальних справах, а також при застосуванні інших заходів примусового характеру, пов'язаних з обмеженням особистої свободи громадян. По-третє, системі органів прокуратури притаманна ієрархічність, яка проявляється у підпорядкованості нижчестоячих прокуратур вищестоящим. Так, Генеральну прокуратуру України очолює Генеральний прокурор України, який: 1) спрямовує роботу органів прокуратури і здійснює контроль за їх діяльністю; 2) призначає першого заступника, заступників Генерального прокурора України, керівників структурних підрозділів, головного бухгалтера, інших працівників Генеральної прокуратури України; 3) затверджує структуру і штатну чисельність підпорядкованих органів прокуратури, розподіляє кошти на їх утримання; 4) призначає за погодженням з Верховною Радою Автономної Республіки Крим прокурора Автономної Республіки Крим; 5) призначає заступників прокурора Автономної Республіки Крим, прокурорів областей, міст Києва і Севастополя, їх заступників, міських, районних, міжрайонних, а також прирівняних до них інших прокурорів; 6) відповідно до законодавства визначає порядок прийняття, переміщення та звільнення прокурорів, слідчих прокуратури та інших спеціалістів; 7) відповідно до законів України видає обов'язкові для всіх органів прокуратури накази, розпорядження, затверджує положення та інструкції; 8) присвоює класні чини. Вносить подання Президенту України про присвоєння класних чинів державного радника юстиції 1, 2 і 3 класів. По-четверте, певна взаємозалежність простежується між органами прокуратури і середовищем. Так, органи прокуратури відслідковують зміни в житті



суспільства, які стосуються їх компетенції, усвідомлюють їх значення, вибирають відповідну реакцію, що сприяє досягненню їх цілей, та реагують на ці зміни. По-п'яте, елементи системи (прокуратури) можна розглядати як окремі системи, а саму систему органів прокуратури – як підсистему або елемент системи більш високого рівня (системи правоохоронних органів). Так, відповідно до ст. 2 Закону України «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів», правоохоронними органами є органи прокуратури, внутрішніх справ, служби безпеки, Військової служби правопорядку у Збройних Силах України, митні органи, органи охорони державного кордону, органи державної податкової служби, органи і установи виконання покарань, державної контрольно-ревізійної служби, рибоохорони, державної лісової охорони, інші органи, які здійснюють правозастосовні або правоохоронні функції».

Заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри державно-правових дисциплін Національної академії прокуратури України, доктор юридичних наук, професор **С. Г. Стеценко** в представленій доповіді «Сучасні погляди на адміністративний процес як складову правової системи України» виділив ряд факторів, що зумовлюють даний процес. Професор С. Г. Стеценко зокрема відмітив, що необхідність такого кроку пов'язана із низкою факторів:

- очевидність потреби нового осмислення «вузького» та «широкого» підходів до адміністративного процесу, запропонованих ще у 60-ті роки минулого століття відповідно Н. Г. Селіщеву та В. Д. Сорокіним. Дотепер в Україні існують прибічники як першої, так і другої позиції, наводяться аргументи на користь та спростування кожної із них;
- становлення системи адміністративної юстиції, котра методологічно, безсумнівно, пов'язана із адміністративним процесом. Прийняття у 2005 році Кодексу адміністративного судочинства України стало свого роду каталізатором процесів пошуку відповідей на запитання стосовно співвідношення адміністративного судочинства та адміністративного процесу;
- необхідність адекватного та прийняттого відображення адміністративного процесу в навчальній літературі, де останнім часом спостерігається поліваріантність: від традиційного розміщення цих питань у підручниках та посібниках з адміністративного права до підготовки та видання окремих навчальних продуктів з адміністративного процесу;
- пошук відповідей на запитання: чи кореспондує юридичний процес відповідній матеріальній галузі права, чи це не є його обов'язковою ознакою? Чи повинен один процес мати відношення до однієї гілки влади, чи у його рамках можуть бути одночасно реалізовані суспільні відносини, що виникають всередині різних гілок влади?



Професор кафедри конституційного та міжнародного права Львівського державного університету внутрішніх справ, кандидат юридичних наук, професор **Н. В. Стецюк** представив доповідь «Державно-правова доктрина української еміграції (1920-1921 рр.) як об'єкт наукових досліджень», що викликала досить гостру дискусію з проблеми еміграції українців у ХХ столітті.

В дискусії висловили свої думки Десятников І. В., Десятников О. В., Задояний М. Т., Колосова О. О., Маринич Л. В., Мохір Л. та інші.

У ході обговорення на пленарних засіданнях та секціях учасниками конференції були запропоновані рекомендації щодо вдосконалення правових відносин, котрі можуть бути використані органами державного управління в роботі над вдосконаленням національного законодавства на всіх рівнях.

Козловський В. В.,

*д. е. н., професор кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

Круглий стіл

«Україна в ХХІ столітті: тенденції та перспективи розвитку»

19–20 вересня 2011 року в Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту (м. Черкаси) відбувся круглий стіл «Україна в ХХІ столітті: тенденції та перспективи розвитку».

Організатори:

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту (м. Черкаси);

Державний університет економіки і фінансів (м. Санкт-Петербург).

Основні доповіді:

«Фондові ринки Росії та України: чи є майбутнє?» – Селіщев Олександр Сергійович, д. е. н., завідувач кафедри грошей та цінних паперів державного університету економіки і фінансів; експерт фондової та валютної бірж (м. Санкт-Петербург, Росія);

«Економічне зростання Росії: міф чи реальність?» – Селіщева Тамара Олексіївна, д. е. н., професор кафедри економічної теорії та національної економіки державного інженерно-економічного університету (м. Санкт-Петербург, Росія);

«Польська економіка та Євросоюз» – Роман Кисіль (Roman Kisiel), д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету (м. Ольштин, Польща);

«Перспективи розвитку економіки України у контексті зміни



технологічних укладів» – Аблов Андрій Сергійович, к. е. н., старший науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України», (м. Київ, Україна).

Запрошені учасники:

Губар Алевтина Іванівна – начальник Черкаського територіального управління Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку;

Зайцев Сергій Олександрович, директор Черкаського регіонального центру з інвестицій та розвитку;

Руденко Лілія Олександрівна, заступник директора Черкаської регіональної дирекції АТ «Страхова група «ТАС» з роздрібних продажів (м. Черкаси);

Синько Андрій Віталійович, директор Євро-азійської страхової компанії «Фініст» (м. Черкаси);

Супрун Наталія Анатоліївна, д. е. н., провідний науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України».

Модератор круглого столу: Козловський В. В. – д. е. н., професор кафедри фінансів та кредиту Східноєвропейського університету економіки і менеджменту (м. Черкаси, Україна).

Із вступним словом звернулася ректор університету – проф. **Н. Л. Казарінова.**

Завідувач кафедри грошей та цінних паперів Санкт-Петербурзького державного університету економіки і фінансів, доктор економічних наук, професор **А. С. Селіщев** виступив з розгорнутою доповіддю «**Фондові ринки Росії та України: чи є майбутнє?**». У своєму виступі д. е. н., проф. Селіщев А. С. зазначив, що сучасна фінансова криза вперше проявилася у США в 2007 році. З початку 2008 року після краху банку Bear Sterns його перебіг набув загрозливого характеру. У вересні 2008 року ознаки світової фінансової кризи почали помітно відчуватися в Росії, а в листопаді він вже спричиняв серйозний вплив на реальний сектор російської економіки. Основними показниками динаміки російського фондового ринку є індекси її двох провідних фондових бірж: РТС та ММВБ. При цьому індекс РТС більш репрезентабельно відображає динаміку російського фондового ринку в світовій економіці, а індекс ММВБ краще пристосований для відображення ситуації на фондовому ринку для власне російських учасників.

Російський індекс РТС був заснований 1 вересня 1995 року, коли його значення було прийнято за 100 пунктів. До фінансової кризи 1998 року показник РТС виріс до 500-600 пунктів, впавши в жовтні 1998 року до мінімального значення – 37,4 пунктів. Після цього російський фондовий ринок перебував протягом двох років у стагнації, поживлення почалося тільки у 2000 році. Протягом подальших п'яти



років ринок зростав помірними, але стабільним темпами, досягнувши до червня 2005 року позначки 760 пунктів. Разом з тим з липня 2005 року у світовій економіці почався стрімкий ріст цін на нафту, що призвело до стрімкого зростання індексу РТС. 2005 і 2006 були найуспішнішими роками російського фондового ринку (індекс РТС зріс на 83 і 72 відсотки відповідно). 3 травня 2007 року російський фондовий ринок вступив у період підвищеної волатильності. Перший великий обвал стався 10 травня, який невдовзі змінився не менш різким підйомом, а до кінця 2007 року індекс РТС зробив ще кілька великих коливань, зустрівши новий рік у зоні 1900 пунктів. У цілому приріст індексу РТС в 2007 році склав близько 20%. З червня 2006 до середини 2008 року ціна бареля нафти зросла з 30 до 140 доларів. При цьому, якщо в 2005 і 2006 роках кореляція між ціною нафти та індексом РТС була досить очевидною, то у 2007 році вона різко скоротилася. Змінилася і сама структура фондового ринку: за період 2005–2007 рр. частка акцій сировинних галузей економіки впала з 65% до 48%. На початку 2008 року російський фондовий ринок знову став демонструвати відносно високі темпи росту, і настрої його учасників було дуже оптимістичним: аналітики провідних російських і зарубіжних інвестиційних компаній передбачали, що 2009 рік ринок зустріне на рівні 2700-3200 пунктів – це здавалося дуже імовірним. У червні 2008 року індекс РТС досяг майже 2500 пунктів, і на цей момент капіталізація російського фондового ринку перевищила 1,5 трлн доларів. Для порівняння відмітимо, що капіталізація фондового ринку США склала приблизно 19 трлн доларів.

Однак потім почався стрімкий обвал. Початок цього краху співпав з критикою В. Путіним компанії «Мечел». Учасники ринку оцінили цю критику як прояв посилення політичних ризиків, і ринок відреагував відповідним чином. Другий удар по ринку було завдано на початку серпня 2008 року у зв'язку з російсько-грузинським інцидентом. Досить імовірно, що з цього моменту з російського фондового ринку в організованому порядку стали йти іноземні інвестори. Для ринку це був дуже поганий знак: приблизно 70% його інвесторів перебували в той час за кордоном. Третій удар по ринку виявився найбільш нищівним: американська фінансова криза набула рис некерованості, почався помітний вплив її на фондові ринки Західної Європи та Азії. Криза перестала бути чисто американським явищем. Ціна на нафту почала стрімко падати. До листопада 2008 року вона впала до 50 доларів за барель, що відповідало рівню середини 2005 року, з якого російський фондовий ринок почав свій підйом. Спочатку російські аналітики вважали, що падіння російського фондового ринку не зробить серйозного деструктивного впливу на реальний сектор національної економіки. Це аргументувалося тим, що російський фондовий ринок не так тісно пов'язаний з реальним



сектором. Дійсність перекреслила ці сподівання.

Перших втрат зазнав банківський сектор. Примітним є крах «КИТ-Фінанс». Цей банк почав свій успішний бізнес саме як банк інвестиційний, а потім почав підвищувати частку кредитно-депозитного бізнесу. В якості інвестиційного банку він у 2007 році добився лідерської позиції, і саме це зумовило його швидкий і несподіваний крах. Криза в російському фінансовому секторі дуже швидко перекинулася на девелопмент. І це не дивно. Особливість російського реального сектора полягає в тому, що основні грошові потоки від продажу нафти і газу направляються аж ніяк не в промисловість: промисловий сектор так і не відновився повною мірою після радикальної ломки 1991–1992 року. Тому потужні грошові потоки пішли у будівництво. Таким чином, будівельний сектор почав виконувати функцію основного місця докладання російських інвестицій. Гроші йшли в будівельний сектор і викликали різке зростання цін на нерухомість, що створило ілюзію самозростання капіталізації девелопменту. По суті, російський девелопмент перейняв на себе спекулятивну функцію фондового ринку. Саме тому черговою жертвою кризи після банківського сектора став саме сектор нерухомості. Третьою жертвою кризи стали металургія і автомобільна промисловість, після чого криза перекинулася вже на інші сфери через численні ланцюжки «постачальник–споживач». У лютому 2009 року індекс РТС досяг дна: упав до менш, ніж 500 пунктів, що відповідало рівню 2003–2004 років. Російські фінансові представники влади остаточно втратили менторську риторику. Забулися амбітні програми перетворення Москви у світовий фінансовий центр і довгострокового розвитку економіки. Однак, після досягнення ринком свого дна, здавалося б, що всі страхи позаду і можна очікувати досить швидкого відновлення економіки, почати нову гонку за підвищенням індексів. Спочатку все, начебто, свідчило про сприятливий вихід із кризових лещат. Однак підйом, що почався, несподівано виявився млявим та раз у раз переривався нескінченними корекціями. На ринку почали лунати все гучніші побоювання про прихід другої хвилі кризи. Не допомогли і заходи з консолідації з другим за величиною фондовим ринком на пострадянському просторі: українським. Об'єднання зусиль з українськими біржами ПФТС та Української біржею ні до чого не привело. Український ринок лихоманить точно так само, як і російський.

Що ж відбувається насправді? Чи варто очікувати сприятливих перспектив? Відповідь – найпесимістичніша. Росія і Україна не мають великих можливостей розвитку, як в близькій, так і далекій перспективі. Обґрунтування такого песимізму в основних рисах зводяться до наступного.

1. Під час «ринкових перетворень» як у Росії, так і на Україні був



практично знищений хребет національної економіки двох країн: обробна промисловість. При цьому Росія виявилася в дещо кращій ситуації, оскільки має «газо-нафтову подушку безпеки», однак це не змінює суті справи, а в довгостроковій перспективі не врятує.

2. На міжнародній економічній арені відбувається «зміна лідера». Те, що прийнято називати затяжною міжнародною фінансовою кризою, насправді є акцією американської економіки та утвердженням на чолі світового господарства економіки китайської. Центр світової економіки йде на Схід.

3. У зв'язку з цим спостерігаються конвульсивні події і в Європейському Союзі. Найбільш слабкі його регіони (Греція, Італія, Іспанія тощо) найбільше страждають від втрати робочих місць через діяльність китайської «світової фабрики». Усі фінансово-бюджетні заходи щодо зміцнення слабого півдня Європейського Союзу приречені, бо неможливо фінансовими заходами вирішити проблему занепаду конкурентоспроможності в матеріальному секторі Європи.

4. Перспективи Росії і Україні ще більш похмурі, тому що тут немає не тільки «фінансової подушки» безпеки, але й немає, по суті, матеріального виробництва, знищеного під час «ринкових реформ». Найгірше, що в цих країнах відсутня хоча б туманна ідея про вихід з цього глухого кута. Ймовірно, сподіваються на диво. Але його не буде. Тому перспективи – найпохмуріші як для Росії, так і для України.

Висновок один: готуватися до гіршого як на фінансових ринках, так і в економіці в цілому.

З доповіддю «Економічне зростання Росії: міф чи реальність?» виступила завідувач кафедри економічної теорії Інженерно-економічного університету Санкт-Петербурга, доктор економічних наук, професор **Селіщева Т. О.** Т. О. Селіщева відмітила, що найбільш важливими рушійними силами економічного зростання в Росії у посткризовий період повинні стати інвестиції в основний капітал. З 10,9% накопиченого за період зниження ВВП РФ у період світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. спад валових інвестицій становить 90%, 20% падіння ВВП стали результатом скорочення особистого споживчого попиту. Приблизно 10% падіння сукупного внутрішнього попиту було компенсовано зростанням чистого експорту. У даний час обсяг інвестицій в російську економіку не перевищує 1/3 об'єму, мінімально необхідного для забезпечення простого відтворення. Слід зауважити, що норма накопичення в Росії зменшилась більш ніж удвічі ще на початку ринкових реформ і залишається вкрай низькою і в даний період: у 2009 р. 18,6%, за період 2000–2009 рр. – 21,3%. Існуючі обсяги та структура інвестицій у Росії не наближають економіку до інноваційної моделі розвитку. Так, підсумки традиційного опитування Росстатом керівників понад 10 000 підприємств про їх інвестиційну активність у 2010 р. показали, що



російські підприємства інвестують не в створення або поліпшення нового, а в оновлення старого і застарілого обладнання, що нічого спільного не має з інноваційним економічним зростанням і модернізацією. При цьому, за результатами того ж обстеження, основну частку інвестпроектів підприємства здійснюють на власні кошти. Найбільш інвестиційно активними залишаються підприємства експортно-орієнтованих галузей. Двигуном посткризового економічного зростання може стати відновлення і зростання житлових інвестицій, які після відновлення стійкого попиту на житло у посткризовий період можуть дати мультиплікаційний сплеск у вигляді попиту будівельників на матеріали і техніку, що стимулює зростання інших галузей.

Ми дозволимо собі не погодитися з такою позицією. На перший погляд, перехід до інвестиційної моделі зростання може тільки здатися загрозливим з точки зору рівня життя: зростання інвестицій веде до скорочення споживання, що веде до скорочення внутрішніх ринків. Однак насправді в цей період будуть формуватися нові ринки, споживач переключить свій попит на них. Оновлені потужності в ході росту інвестицій дозволять підвищити ефективність праці і капіталу. Разом з тим, швидкість технологічного оновлення виробництва, темпи нарощування випуску конкурентоспроможної продукції залежать від того, наскільки інвестиційні можливості підприємств виходять за рамки самофінансування. Провідну роль тут відіграє кредитне забезпечення технологічного оновлення виробництва.

Як показує статистика, 20% російських інноваційних компаній зосереджені в галузях ВПК та авіакосмічної промисловості, 60% – у програмуванні, 10% – у сфері телекомунікацій. Частка присутності продукції російської космічної промисловості на сегментах світового космічного ринку в перспективі повинна збільшитися з 8% у 2005 р. до 21% до кінця 2015 р. Передові позиції у Росії зберігаються на ринку військової техніки. З приводу того, до якого типу зростання має перейти Росія після кризи, існують дві крайні позиції. Перша полягає в тому, що в умовах кризи всі сили потрібно спрямувати на стабілізацію економіки, а потім вже переходити до модернізації. Сутність другої точки зору в тому, що криза може простимулювати впровадження інновацій в Росії, тому що екстенсивні методи виробництва в таких умовах стають неефективними. На нашу думку, криза – це не тільки проблема, це ще і можливість. Згадаймо, що Microsoft, Google були засновані в період кризи. Криза – це платформа виведення економіки на якісно новий рівень, це хороший шанс відмовитися від минулого. Росії потрібне інноваційне економічне зростання.

Економіка Росії знаходиться в глибокій технологічній кризі, посилилася її технологічна багатокладність, ускладнюється своєчасний перерозподіл ресурсів в освоєння нових технологій.



Інвестиції в сектор знань в середньому для всіх країн ОЕСР становили до початку XXI ст. близько 4,7%, у Росії – 1,6% ВВП. При цьому найбільш серйозний регрес охопив найсучасніші виробництва і проявився у відставанні Росії на 15-20 років за рівнем розвитку ключових технологій сучасного, п'ятого технологічного укладу. У даний час частка обробних галузей промисловості у ВВП РФ (15,9%) залишається нижчою, ніж у Німеччині (23,9%) та Голландії (24,3%), Японії (26,3%) та Китаї (34,7 %). Росії повинна вирватися з сировинної пастки і почати будувати високорозвинену індустріальну економіку. Можна погодитися з думкою, що «російська економіка потребує реіндустріалізації» відомого російського економіста В. Л. Іноземцева. У Росії в травні 2009 р. оголошений курс на модернізацію економіки, уряд виділив 5 напрямків модернізації: енергоефективність та енергозбереження; ядерні технології; космічні технології; медичні технології; стратегічні інформаційні технології.

На жаль, Росія розвивається за моделлю запізнитої (адаптаційної) модернізації і в останні три десятиліття двічі втратила реальні шанси на модернізацію – за горбачовської перебудови та у роки високих цін на нафту в 2000-х рр. Третя можливість виникла в наші дні, коли починається відновлення світової економіки після світової кризи. Росія може провести модернізацію за допомогою європейського технічного потенціалу, так звану адаптаційну модернізацію. У даний час в Росії виплати по імпорту технологій перевищують надходження від їх експорту в 3 рази.

Завданням будь-якої модернізації є виведення країни зі стану відсталості, підвищення її конкурентоспроможності. Всі відомі історії модернізації служили завданням індустріального прориву. Індустріальний сектор був і залишається центральним елементом всіх розвинених економік: у ньому застосовується велика частина нових технологій, а на промислові товари припадає 67,2% обороту світової торгівлі. Індустріальна економіка є базою, на якій розвивається «нова економіка». Зі свого боку нова економіка, центральною ланкою якої є знання та ІКТ-сектор, активно модифікує індустріальні галузі економіки. Тільки розвинена промисловість може породити попит на нові товари і забезпечити технологічний прогрес. Постіндустріальні ж галузі здатні забезпечити високий результат, тільки якщо вони масово використовуються в національній економіці і служать її розвитку.

Існують певні ризики адаптаційної моделі модернізації: наявність загрози політичних санкцій з боку країни-постачальника; невиконання іноземними компаніями своїх зобов'язань, у результаті чого може відбутися зрив виробничої програми; величезні фінансові ризики в інвестиції (залежність від цін на сировину призводить до відсутності довгострокової стабільності на внутрішньому фінансовому ринку).

У Росії створюється суверенний фонд, який повинен розділити з



іноземцями ризику інвестицій у модернізацію російської економіки і частка фонду в проектах складе 10-15%. Сам фонд буде створений у вигляді закритого ПФУ, а керувати ним стане 100%-ва «дочка» Зовнішекономбанку. У перший рік обсяг фонду складе 2 млрд дол. (гроші візьмуть з додаткових доходів бюджету); протягом 2011–2015 рр. капітал буде збільшений до 10 млрд дол. Обмеження на інвестиції фонду будуть стосуватися тільки видобутку корисних копалин. Однак, незважаючи на наростаючі «інвестиційні» витрати бюджетів усіх рівнів, реальні показники оновлення основних фондів та реалізації інфраструктурних об'єктів не зростають. На жаль, чимала частина цих грошей розкрадається. Крім того, багато економістів вважають, що в сучасній постіндустріальній економіці тільки приватні інвестиції призводять до інновацій, підвищення продуктивності та росту, оскільки державі важче передбачати. Ринкові сигнали сприймають лише приватні проекти.

З доповіддю «**Польська економіка і Євросоюз**» виступив д. е. н., професор **Роман Кисіль** (Польща, м. Ольштин, Вармінсько-Мазурський університет). У своїй доповіді д. е. н., професор Р. Кисіль зазначив наступне.

Згідно з інформацією, наданою уповноваженим з захисту прав людини у Верховній Раді України (омбудсмена), кожен рік (після 2000) майже 300 000 українців працює в Польщі, 200 000 у Чехії, 30 000 у Словаччині, 30 000 в Угорщині, 150 000 у Португалії, майже по 100 000 в Іспанії та Італії та 50 000 у Греції. Враховуючи особливі відносини між Україною та Польщею, політичний фактор відіграє дуже важливу роль. Нові процеси євроінтеграції важливі для України, оскільки після проголошення незалежності України був період в історії, коли поїздка за кордон, навіть з туристичною метою, жорстко контролювалась. Експерти звертають увагу на те, що співпраця з Україною вигідна для польської економіки, оскільки кваліфікація робочої сили на Україні не відповідає сучасним вимогам. Згідно з інформацією Міністерства праці Польщі, мігранти з України працюють у сільському господарстві в основному на збиранні фруктів і овочів, виконують допоміжні роботи в будівництві, у приватних господарствах в якості домашніх робітників, доглядають дітей та людей похилого віку. Але українці заробляють на 40 відсотків менше польських громадян. Тобто фахівці з України обходяться для польської економіки дешевше, ніж поляки. Наприклад, український зварювальник заробляє від 15 до 18 злотих нетто за годину (найбільше – 27 злотих нетто). Така заробітна плата приваблива для них, бо вона є у чотири рази вищою, ніж у Західній Україні, звідки приходять переважна їх більшість.

У підсумку д. е. н., професор Р. Кисіль зазначив, що в Україні є всі можливості увійти до складу Євросоюзу, але шлях до повноцінного



членства у Євросоюзі, а тим більше зони еуро, достатньо тривалий.

З доповіддю **«Перспективи розвитку економіки України в контексті зміни технологічних укладів»** виступив старший науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України **Аблов А. С.** Доповідач зупинився на причинах системної кризи сучасної економіки і зробив наголос на кейнсіанську теорію державної підтримки реального сектора економіки в умовах кризи.

З повідомленням виступила **Руденко Лілія Олександрівна**, заступник директора Черкаської регіональної дирекції АТ «Страхова група «ТАС» з роздрібних продажів (м. Черкаси).

На думку Л. О. Руденко, для українського страхового ринку зниження вартості цінних паперів на фондових біржах внаслідок кризи стало значною проблемою, яка суттєво вплинула на фінансову стійкість страхових компаній. Це пов'язано з тим, що питома вага страхових резервів, вкладених в акції, становить більше, ніж 35% фінансових ресурсів страхових резервів у цілому. Зниження котирувань акцій значно зменшили прибуток, який страхові компанії отримали б у разі продажу цінних паперів. Крім того, значна частина портфеля акцій страховиків – це низьколіквідні цінні папери або навіть акції, які не пройшли листинг на жодному з фондових майданчиків. Така ситуація не дає можливості швидкого виконання зобов'язань страховими компаніями за рахунок реалізації активів навіть за мінімальною ціною.

Отже, на переконання Руденко Л. О., формування вітчизняного фондового ринку суттєво впливає на подальшу долю страховиків. Розвинений ринок цінних паперів дасть змогу страховикам прискорити продаж власних акцій і цим самим залучити додаткові кошти до власного статутного капіталу. Водночас це сприятиме оперативному вирішенню питання про інвестування тимчасово вільних коштів у цінні папери. Крім того, позитивним наслідком подальшого розвитку фондового ринку стане впровадження нових страхових продуктів.

Із заключним словом до учасників круглого столу звернулась ректор СУЕМ, професор Н. Л. Казарінова, яка в цілому сформулювала підсумки круглого столу, зазначила про необхідність розвитку економіки України шляхом інноваційного розвитку у тісній співпраці з КНР, визначеним учасниками круглого столу як «третій шлях інноваційного розвитку України в XXI столітті».

Рекомендації круглого столу

«Розвиток України в XXI столітті: проблеми і рішення»

1. Третій шлях України – пріоритети щодо економічної інтеграції з Китаєм.
2. Формування нового інформаційного укладу національної економіки України – об'єктивний процес, що забезпечує формування та розвиток реального сектору економіки. Україна



знаходиться у прямій залежності від економічних процесів мегаринку. Черкаський регіон, як і економічний простір України, не може залишатися осторонь від світових економічних процесів. У відповідності з загальними тенденціями ринків мегаекономіки, Україна повинна брати активну участь у міжнародних зусиллях з формування глобального інформаційного суспільства.

3. Інформаційний уклад – щабель у розвитку сучасної економічної системи, що характеризується створенням економіки нового типу (економіки знань), зростанням частки інтелектуального продукту у ВВП, створенням глобального інформаційного простору, що забезпечує ефективне функціонування національних економік, їх доступ до світових інформаційних ресурсів, а також розвиток соціально-орієнтованих моделей національних економік. Фактично мова йде про формування нової соціально-економічної моделі економічного розвитку та механізмів управління процесами розвитку суспільства на середньо- та довгострокову перспективу. У новій економіці домінують технологічні уклади, що базуються на масовому використанні інформаційно-комунікаційних технологій. Ці уклади не тільки забезпечують постійне зростання продуктивності праці, але і ведуть до появи принципово нових форм соціальної та економічної діяльності (дистанційна освіта, «телепраця», телемедицина, електронна торгівля, електронна демократія та ін.). У такому суспільстві постійно зростає роль професійного та загальнокультурного розвитку, кваліфікації нації, професіоналізму та здатності до творчості як найважливіших характеристик нової людини. У новій економіці розвивається достатньо точно ефективна система забезпечення прав громадян і соціальних інститутів на вільне отримання, розповсюдження і використання інформації як найважливішої умови демократичного розвитку.
4. Для України XXI століття – це просування до інформаційного суспільства, яке стає важливим геополітичним фактором і має стати основою довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку країни в цілому та Черкаського регіону зокрема. Тільки в цьому випадку Черкаський регіон зможе повноцінно інтегруватись у світовий економічний простір як рівноправний учасник, повною мірою використати конкурентні переваги «нової» економіки, яка спирається на знання та інформацію.
5. Створення інформаційного суспільства в Черкаському регіоні України буде означати:
 - досягнення нового типу соціальної єдності, подолання інформаційної нерівності в суспільстві;
 - суттєве зростання частки галузей інформаційного виробництва, ІКТ та обсягу інформаційних і комунікаційних послуг у ВВП, у тому



- числі за рахунок підприємств середнього та малого бізнесу;
- створення нових робочих місць у високотехнологічних галузях промисловості й у сфері послуг, збільшення обсягів виробництва та продажу інформаційних продуктів, розвиток системи електронної торгівлі, підвищення конкурентоспроможності інформаційних продуктів і послуг вітчизняного виробництва та їх вихід на світовий інформаційний ринок;
 - підвищення ефективності діяльності органів державної влади на всіх рівнях за рахунок розвитку системи електронного документообігу, доступу до необхідних інформаційних ресурсів і вдосконалення системи інформаційної взаємодії населення, інститутів громадянського суспільства і органів державної влади;
 - забезпечення кожному громадянину Черкаського регіону нових стандартів життя, надання нових зручностей і послуг;
 - полегшення і розширення доступу громадян та організацій до вітчизняних та світових інформаційних ресурсів, підвищення ефективності систем дошкільної, шкільної, вищої і професійної освіти, охорони здоров'я і соціального забезпечення за рахунок надання широкого спектру інформаційних та комунікаційних послуг, розвитку масової домашньої комп'ютеризації;
 - підвищення зайнятості населення, у тому числі осіб з обмеженою працездатністю, внаслідок впровадження нових форм роботи «вдома» та вдосконалення системи професійної підготовки та перепідготовки фахівців.
6. Просування Черкаського регіону до інформаційного суспільства передбачає ефективний захист національних інтересів у інформаційній сфері, реалізацію основних положень концепції досягнення конкурентних переваг Черкаського регіону України.
7. Просування Черкаського регіону України до інформаційного укладу обумовлено необхідністю посилення державного впливу на процеси інформатизації. У створенні інформаційного суспільства органи державного управління відіграють значну роль за рахунок:
- координації діяльності різних учасників цього процесу (особливо при формуванні технопарку в Черкаському регіоні);
 - створення адекватної новим умовам законодавчої та нормативно-правової баз, форм і методів адміністративного регулювання, що сприяють припливу інвестицій у Черкаський регіон і формуванню конкурентних переваг суб'єктів господарювання Черкаського регіону;
 - залучення до активної участі у процесі інформатизації приватного сектора економіки і надання свободи вибору напрямків діяльності вітчизняним підприємницьким структурам, насамперед, малому та середньому бізнесу, зацікавленим у розвитку виробництва та вітчизняного ринку інформаційно-комунікаційних засобів,



- продуктів і послуг;
- активної підтримки вітчизняного виробника інформаційно-комунікаційних технологій та засобів їх реалізації, комплексної підтримки галузей фундаментальної та прикладної науки, наукоємних виробництв, що забезпечують створення цих технологій;
 - забезпечення активної участі України на світовому ринку інформаційно-комунікаційних засобів, продуктів і послуг, у розроблення міжнародних стандартів і правових положень у цій галузі, у реалізації міжнародних проектів і програм інформатизації;
 - широкого залучення регіональних органів влади України до участі в процесах інформатизації в усіх напрямках, створення умов на місцях для переходу до інформаційного суспільства, адаптації кращих рішень до специфіки регіонального соціально-економічного та культурного розвитку.

Учасники круглого столу СУЕМ рекомендують регіональним органам влади Черкас:

1. Визнати високим державним пріоритетом розробку та реалізацію регіональної концепції залучення інвестицій у Черкаський регіон з КНР, спрямованих на забезпечення довгострокового соціально-економічного розвитку регіону, заснованого на широкому практичному використанні інформаційно-комунікаційних технологій, розвитку послуг (транспортних, створення аеропорту малобюджетних перевізників), що надаються у Черкаському регіоні України, а також інновацій і знань як основних поновлюваних ресурсів України.
2. Розглядати стратегію та програму переходу Черкаського регіону України до нового інформаційного укладу як основну системоутворюючу базу цільових регіональних програм.
3. При формуванні стратегії та програми переходу Черкаського регіону до VI-го інформаційного технологічного укладу виокремити наступні напрямки:
 - розвиток «нової» економіки, заснованої на збільшенні частки інтелектуальні складової у виробництві товарів і послуг, на застосуванні інновацій та знань для інтенсивного підвищення продуктивності праці та зниження енерго- та ресурсозатратності, ефективному використанні мережних механізмів організації економічної діяльності;
 - вдосконалення і розвиток законодавчої та нормативно-правової бази забезпечення процесу переходу України до Інформаційного суспільства;
 - розвиток та модернізація існуючої інформаційно-комунікаційної інфраструктури Черкаського регіону з виділенням пріоритетів технопарку та туристичного сектору малобюджетних



- авіаперевізників;
 - широке використання інформаційно-комунікаційних технологій у системі освіти на всіх рівнях, включаючи післядипломну форму підготовки та перепідготовки фахівців на наявній базі СУЕМ;
 - вдосконалення та розвиток методів інформаційної взаємодії органів державного управління Черкаського регіону, що базуються на широкому використанні інформаційно-комунікаційних технологій СУЕМ;
 - формування та розвиток індустрії інформаційних і комунікаційних послуг, насамперед у соціально значущих галузях Черкаського регіону;
 - підготовка населення Черкаського регіону до умов роботи в інформаційному суспільстві, у тому числі розробка та проведення демонстраційно-просвітницьких кампаній з використання інформаційно-комунікаційних технологій СУЕМ;
 - вироблення регіональної державної політики міжнародного співробітництва у процесі залучення інвестицій з КНР.
4. Забезпечувати консолідацію зусиль та ресурсів СУЕМ, а також органів державного управління Черкаського регіону, спрямованих на створення соціальних мотивацій формування інформаційного суспільства та його економічної основи реального сектору економіки Черкаського регіону України.
 5. Розробити програму залучення інвестицій у Черкаський регіон України і програму розвитку експорту Черкаського регіону України.
 6. Підтримати ідею проведення щорічного круглого столу, організованого на базі СУЕМ, що розглядає проблеми залучення інвестицій у Черкаський регіон України, всебічне обговорення та пошук шляхів переходу Черкаського регіону України до інформаційного укладу та ходу реалізації відповідних міжнародних (за участю СУЕМ) регіональних програм та ініціатив щодо формування інформаційного суспільства (насамперед у реальному секторі економіки Черкаського регіону) та створення технопарку в Черкаському регіоні.



НАШІ АВТОРИ

Бушкова В. В., к. ф. н., доцент кафедри теорії і практики перекладу та компаративістики, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Возна В. В., старший викладач кафедри менеджменту організацій. Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Гладка Л. І., старший викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційної діяльності, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Годес Н. В., аспірантка кафедри банківської справи ДВНЗ «Білоруський державний економічний університет»;

Гуржій Н. М., к. е. н., доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського;

Дмитрук Б. П., к. е. н., професор кафедри обліку і аудиту, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Западнюк Е. А., к. е. н., ст. викладач кафедри економічної теорії та світової економіки Гомельського державного університету ім. Ф. Скорини;

Зачосова Н. В., к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Кисіль Р., д. е. н., професор Ольштинського університету економіки;

Коваль В. В., в. о. доцента, заступник завідувача кафедри економічної кібернетики та інформаційної діяльності, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Козловський В. В., д. е. н., професор кафедри фінансів та кредиту, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Казарінов Д. В., аспірант, начальник відділу АТ «Укресімбанк»;

Коваленко Н. О., к. пед. н., старший викладач, Державна льотна академія України;

Кость К. О., аспірантка ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»; інвестиційний консультант компанії «Адамант Інвестментс»;

Кузьменко О. Г., аспірантка Української академії банківської справи Національного банку України

Куценко Д. М., викладач кафедри правознавства, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Лутохіна Е. А., д. е. н., професор кафедри економічної теорії Академії Управління при Президентові Республіки Білорусь;

Нізяєва С. А., викладач кафедри економіки підприємства Одеського національного політехнічного університету;



Піддубний А. С., ст. викладач кафедри теорії і практики перекладу та компаративістики, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Рагузіна Л. Ю., к. ф. н., доцент кафедри теорії і практики перекладу та компаративістики, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Сіборова О. Л., викладач кафедри теорії і практики перекладу та компаративістики, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту;

Соболенко І. О., к. е. н., доцент кафедри інформаційних технологій в управлінні МЦДО БНТУ;

Сорвіров Б. В., д. е. н., проф., завідувач кафедри економічної теорії та світової економіки Гомельського державного університету ім. Ф. Скорини;

Сорвірова В. В., к. е. н., ст. викладач кафедри економічної теорії та світової економіки Гомельського державного університету ім. Ф. Скорини;

Стояновська О. А., аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»;

Ткаченко С. Л., к. е. н., доцент кафедри європейських досліджень ФМО Санкт-Петербурзького державного університету;

Флегантова А. Л., аспірант кафедри маркетингу Полтавської аграрної академії;

Ярошенко О. Ф., аспірант кафедри економічного аналізу Харківського національного економічного університету.



SUMMARY

Kozlovskiy V.

INNOVATION AS INHERENT COMPONENT OF SOCIALLY ORIENTED MODEL OF UKRAINIAN ECONOMIC DEVELOPMENT

The article considers cardinal changes in economic development of the Ukrainian model within the 6th mega-economic structure caused by globalization process. Innovation of the Ukrainian economic model is presented as complicated systemic polistructural and multifunctional phenomenon. Great attention is paid to the process of work creativity within the framework of Ukrainian socially oriented model of economic development

Lutokhina Y., Vozna V.

NATURE AND MOTIVATION OF LABOUR IN “NEW ECONOMY”

The article focuses on moral and emotional motives and incentives that are not sufficiently used in management from the standpoint of nanocentric methodology. Their types are presented, the function of catalyst in innovation economy is singled out.

Tkachenko S.

EPISTEMIOLOGIC SOCIETY AND CURRENCY INTEGRATION IN EUROPE

The article deals with the process of creating mechanism of European Central Bank management. The author makes an attempt to find consensus between different models of central emissive institute management on the level of integration type interstate union. To study modern model of banking system management in Euro zone the author uses the concept of epistemologic society and key approaches of international political economy.

Kisiel R.

POSITION OF POLISH ECONOMY IN THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS RANKINGS

Hodes N.

DEVELOPMENT OF PAYMENTS UNION THEORY AND ITS IMPORTANCE FOR EURASIAN INTEGRATION PROCESS

The article considers modern theories of Payments Union formation and lines of its development in Eurasian region. Russian Federation, Belarus and Kazakhstan form European Union on its way to the intensification of integration processes in the region.



Kazarinov D.

UKRAINE AND ITS PLACE IN REGIONAL CURRENCY FORMATIONS OF EUROPE

The article focuses on the genesis of European currency integration. The author considers possible variants of Ukraine's participation in new integration formations within the process of megaeconomic globalization development.

Stoianovska O.

INTERBUDGETARY REDISTRIBUTION IN COUNTRIES WITH DIFFERENT POLITICAL SYSTEMS

The article focuses on the political systems of different countries and their interbudgetary relationship. The author studies international experience of forming budget systems.

Flehantova A.

MODERN APPROACHES TO INNOVATIONS CLASSIFICATION

The analysis of local and foreign scientists points of view on innovations classification is made. The author presents a universal classification of innovations.

Kuzmenko O.

IPO AS MECHANISM OF HARMONIZATION BETWEEN UKRAINIAN MARKET STRUCTURES AND NATIONAL ECONOMY SUBJECTS WITHIN INFORMATION SYSTEM OF MEGAECONOMY

The article considers Ukrainian market IPO in close interconnection with the development of Ukrainian economy and megaeconomy. Specific features of Ukrainian market IPO formation within the new information system are described by the author. Advantages and flaws of IPO for Ukrainian economy in modern conditions are generalized.

Zapadniuk E.

MODERN MANAGEMENT: KNOWLEDGE AND INFORMATION MANAGEMENT AT ENTERPRISE

The article considers the problem of knowledge management at enterprise. The author describes the practice of knowledge management programs realization at foreign enterprises, a shift of emphasis in the global competition to intellectual assets of companies. The conclusion about the necessity to enhance intellectual assets management of Belarusian economic entities is made.



Sorvirov B., Sorvirova V.

INSTITUTIONAL PROBLEMS OF CREATING AND DEVELOPING INNOVATION COMPANIES IN MODERN MARKET ECONOMY

The article considers a company's innovation system, features of formation and support of companies' innovation systems development. Different types and levels of institutions determining innovation systems are described.

Kost K.

DIVIDEND TAXATION AS FACTOR OF MAKING INVESTMENT DECISIONS

The article focuses on the main approaches to dividend taxation and its systems in the global financial space and evaluates effectiveness of these systems.

Yaroshenko O.

ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY EVALUATION

The article centers on the gradation of enterprise economic security, which is made by determining quadrants on the intersection of enterprise activity results and its potentialities. The author proposes to take into account prospects of achieving a certain level of economic security in addition to the current state of enterprise economic security. The proposed method of enterprise economic security evaluation is based on resource and functional approach, which is scientifically substantiated.

Hurzhii N.

STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT CONCEPT

The article centers on the essence of strategic marketing management concept, describes its constituents: strategic marketing architecture, key tendencies, subject, object, principles, imperatives, tools and categories. Imperatives and main principles of strategic marketing management concept are analyzed in detail.

Dmytruk B.

STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF RENEWABLE ENERGY RESOURCES DEVELOPMENT: LOCAL AND FOREIGN EXPERIENCE

The article focuses on the main problems of rational use of energy resources in the major energy-intensive domestic industries. The author proposes ways of reducing energy consumption per product unit. The local experience of using different types of renewable energy resources for heat production is generalized. Rationality of using "green" tariffs to stimulate production of alternative energy is substantiated.



Niziaieva S.

**MODERN PROBLEMS OF WINE ENTERPRISES
DEVELOPMENT IN UKRAINE**

The author presents a schematic model of complex approach to development of viticulture and wine enterprises. Constituents of steady development of wine enterprises are determined.

Sobolenko I.

**CREATING COMPETITIVE ENVIRONMENT IN
BELARUSIAN ECONOMY ON BASIS OF SMALL FORMS OF
ECONOMIC ACTIVITY DEVELOPMENT**

The article considers the main conditions of forming competitive advantages of small businesses in the former Soviet Union countries. The author makes analysis of competitive environment on the basis of the Belarusian model of economic development and proposes ways of competitive position improvement.

Kovalenko N.

**PROSPECTS OF USING BUSINESS-PLANNING IN AIRLINES
COMMERCIAL COOPERATION WITHIN INTERCONTINENTAL
INTEGRATION**

The analysis of solving tough competition problems within intercontinental integration of Ukrainian airlines by forming air alliances and pools is given in the article. The author describes effective ways and methods of economic evaluation of Ukrainian airlines restructuring results, substantiates commercial prospects in business-plan.

Syborova O., Pidubnyi A.

**UKRAINE AS POTENTIAL CENTER OF NEARSOURCING:
MANAGING MULTICULTURAL TEAM**

The article examines the function of cultural differences, ways and methods of effective cross-cultural management in building successful multicultural software development teams taking in consideration the fact that Ukraine becomes a perspective centre of nearsourcing in Eastern Europe. The author outlines the influence of diversities of Ukrainian culture on team interaction and performance.

Zachosova N., Kutsenko D.

**LEGAL ASPECTS OF CRISIS MANAGEMENT IN
FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM**

Theoretical approaches to interpretation of the essence of crisis management concept are reviewed. The author emphasizes the necessity of developing a complex of measures to prevent business entity bankruptcy risk for ensuring the effectiveness of financial management system and modernization of its mechanism according to the needs of modern economic reality.



Bushkova V., Rahuzina L.

USE OF PROJECT METHOD FOR DEVELOPMENT OF SOCIO-CULTURAL COMPETENCE

The article considers the project method as effective means of development of students' socio-cultural competence in the context of intercultural communication as integrated constituent of the communicative competence. It presents the detailed analysis of modern researchers' approaches to implementing the project method in simulation of cultural space, dialogue of cultures using authentic material for cultural study.

Koval V., Hladka L.

BUSINESS PROCESSES MODELING IN INFORMATION AND TECHNICAL SERVICE CENTRE

The article considers a new approach to increasing effectiveness of business processes management in the information and technical service center of the higher educational institution East European University of Economics and Management. For description and modeling business process the notation Business Process Modeling Notation (BPMN) is chosen.



ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» (Постанова президії ВАК №1-05/6 від 02.07.2008 р.).

Науковий журнал «Вісник СУЕМ» друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

Статті слід надсилати електронною поштою на адресу journal3.suem@gmail.com. Після прийняття редакцією до друку (перевірки на відповідність вимогам та рецензування членами редколегії) необхідно подати (або надіслати поштою) до редакції журналу рукопис статті (кабінети 28 або 35) у паперовій формі, завізованій автором (авторами). Окремо подаються відомості про автора (ПІБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, адреса, телефон, адреса електронної пошти).

Автори, які не перебувають з Університетом у трудових відносинах, подають **зовнішню рецензію доктора наук** з висновком «Стаття відповідає вимогам ВАК України та рекомендується до друку у науковому журналі «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту».

Автори, які є аспірантами або здобувачами Університету, подають **позитивний висновок наукового керівника**.

Автори, які перебувають з Університетом у трудових відносинах, подають **витяг з протоколу засідання кафедри** за підписом завідувача кафедри.

Максимальна кількість співавторів – **не більше чотирьох**.

Співавтори, що не перебувають з Університетом у трудових відносинах, **сплачують відповідну частину публікації** (наприклад, якщо стаття має два співавтори, один з яких не перебуває з Університетом у трудових відносинах, то він сплачує за публікацію половину вартості статті).

Статті, що відхилені рецензентами, повертаються авторам на доопрацювання.

Автори, які не перебувають з Університетом у трудових відносинах, оплачують вартість публікацій у розмірі **200 грн за обсяг 0,5 авторських аркушів (20000 символів) та вартість поштових витрат (20 грн)**.

При бажанні співавтора мати окремий екземпляр додатково сплачується **80 грн**.

Оплата у готівковій формі здійснюється в касі Університету (режим роботи каси: з понеділка по п'ятницю з 10 до 16 год., перерва з 12 до 13 год.; або безготівковою формою за такими платіжними реквізитами:

Одержувач платежу: ТОВ ВНЗ «СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ», код 14204539 МФО 354789, р/р 2600700025653 АТ «Укресімбанк», вул. Н.–Левицького, 16, м. Черкаси, 18036 (призначення платежу: за друк статті, із зазначенням прізвища автора).

Копія квитанції про оплату подається електронною поштою, оригінал квитанції разом з рукописом.

Обов'язкові елементи статті:

- **УДК** даної теми дослідження (зазначається у лівому кутку вгорі);



- **дані про автора** (українською, російською та англійською мовами): прізвище, ім'я та по батькові; науковий ступінь, вчене звання; місце роботи (навчання), посада;
- **назва статті** (українською, російською та англійською мовами);
- **анотація** (українською мовою);
- **ключові слова** (не менше трьох та не більше восьми);
- **постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;**
- **аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття;**
- **формулювання цілей статті (постановка завдання);**
- **виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;**
- **висновки з даного дослідження і перспективи подальшого дослідження даної теми;**
- **анотація англійською мовою (Summary)** (виділяється курсивом);
- **література** (не більше десяти посилань на наукові джерела; посилання подаються по тексту у квадратних дужках; на кожне використане джерело, зазначене у розділі «література», по тексту повинно бути не менше одного посилання).

Вимоги до оформлення статті:

- формат редактора – Microsoft Word (розширення файлу doc або rtf);
- формат редактора для формул – Microsoft Equation;
- шрифт тексту – Times New Roman, 12 кегль;
- інтервал між рядками – 1;
- береги: лівий, правий, верхній, нижній – 4 см;
- для рисунків та таблиць: шрифт – Times New Roman, 10 кегль, інтервал між рядками – 1;
- рисунки, таблиці, діаграми створюються з використанням чорно-білої гами; кольорові графічні об'єкти, заливки та зноски **не допускаються!**
- обсяг статті (зі списком використаної літератури, таблицями, схемами тощо) 8–13 сторінок формату А4;
- матеріал статті оформлюється із зазначенням відповідних розділів;
- бібліографічний опис у списку джерел здійснюється у відповідності до вимог ВАК України.

Адреса редакції: вул. Н.-Левицького, 16, Черкаси, 18036.
Відповідальний секретар журналу Дьячук Ірина Віталіївна,
тел. (0472) 71-25-96 (внут. 114).



ВІСНИК СУЕМ № 2 (10), 2011

Науковий журнал

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту.

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 16612 – 5084Р від 23.04.2010.

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
Л. А. Скварчинська

Редактор О. М. Строгалова

Підписано до друку 07.11.2011 р. Формат 70x108/16.
Друк ризографічний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 13,0. Тираж 100 прим. Зам. № 74.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: 18036, м. Черкаси, вул. Н. Левицького, 16
Телефон редакції (0472) 71-25-96, факс: (0472) 64-73-00,
e-mail: journal3.suem@gmail.com

Надруковано на обладнанні СУЕМ.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 3734 від 17 березня 2010 р.

Видається за рекомендацією Вченої ради СУЕМ
(протокол засідання № 3 від 24.11.2011 р.)
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у
журналі, дозволяються лише зі згоди автора та редакції.
