

ЗМІСТ

Холод Б.І., Задоя А.О., Момот В.Є.	Підсумки та перспективи першого Міжнародного Нобелівського економічного форуму 5
Економічна теорія	
Тараненко І.В.	Методологія системного дослідження конкурентоспроможності 12
Кузьмінов С.В.	Некласичне ціноутворення на ринку праці 24
Пилипенко Г.М.	Методологічні передумови формування інституціональної теорії 30
Фінанси	
Ткаченко В.А., Матієнко В.М.	Оцінка об'єктів інтелектуальної власності для цілей венчурного фінансування 36
Єрмошкіна О.В.	Модель стратегічного управління фінансовими потоками промислових підприємств 43
Богдан О.І., Сідненко М.В.	Венчурне фінансування внутрішньофірмового підприємництва 50
Економіка підприємства	
Павлова В.А., Рижкова Г.А.	Методологічні основи обґрунтування конкурентоорієнтованої стратегії підприємств 54
Ляшко Д.Ю.	Теоретичний огляд інформаційного та комунікативного середовищ функціонування підприємств 63
Дем'яненко В.В., Агутін М.М.	Моделювання інжинірингу ІТ-систем з елементами віртуалізації компонентів 69
Менеджмент	
Холод Б.І., Кононенко Г.Н., Ластенко А.В.	Концептуальні аспекти побудови та функціонування соціально-економічного механізму управління 74
Сардак С.Є.	Склад і управління ресурсами суб'єктів господарювання 83
Гончар Л.А.	Стратегія підвищення ефективності комерційної логістики 89
Світове господарство	
Довгаль О.А., Довгаль Г.В.	Міжнародний технологічний поділ праці як синергетичний ефект глобалізації 94
Колодізев О.М.	Інвестиційна активність України як основа залучення суверенних інвесторів для фінансування широкомасштабних інноваційних проектів 99

УДК 338+658

Галась О.І.	Вплив світової фінансової кризи на інвестиційні потоки в Україну	109
Паршина Е.А.	Актуальные вопросы повышения конкурентоспособности инновационной продукции в условиях интеграции Украины в мировую экономику	113
Мельник Т.М.	Національні економічні інтереси: проблеми реалізації	122
Круцяк Д.Б.	Світова економічна криза та її вплив на валютне регулювання в Україні	132
Diao Li	The study on the RCA and complementarity of the trade between China and EU	137

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

Редакційна колегія:

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

Редактор *Л.В. Пилипчак*
Коректор *О.В. Моїсєєва*
Комп'ютерна верстка
і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

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

CONTENTS

B. Kholod A. Zadoya, V. Momot	Results and prospects of the First International Nobel Forum in Economics5
Economic theory	
I. Taranenko S. Kuzminov G. Pylypenko	Methodology of systematic competitiveness study..... 12 Non-classical price formation in the labormarket.....24 Methodological prerequisites of institutional theory formation30
Finance	
V. Tkachenko, V. Matiyenko O. Yermoshkina	Evaluation of intellectual property objects for venture financing.....36 Financial flows strategic management model of industrial enterprises..... 43
O. Bogdan, M. Sidnenko	Venture financing of in-houseenterprise.....50
Enterprise economics	
V. Pavlova, G. Ryzhkova D. Lyashko	Methodological foundations of the grounding of enterprise competitivelyoriented strategy.....54 Theoretical review of enterprise information and communication environment 63
V. Demyanenko, M. Agutin	Engineering simulation of IT systems with elements of components virtualization.....69
Management	
B. Kholod, G. Kononenko A. Lastenko	Building and functioning of socioeconomic management mechanism: conceptual aspects.....74
S. Sardak	Principles of effective resource management of business entities 83
L. Gonchar	Strategy of commercial logistics efficiency upgrading89

O. Dovgal, G. Dovgal	International technological differentiation of labor as synergetic effect of globalization.....	94
O. Kolodizev	Ukraine investment activity as the basis of sovereign investors attraction for large-scale innovative projects financing.....	99
O. Galas	The influence of world financial crisis on investment flows to Ukraine	109
H. Parshina	Topical issues of competitiveness upgrading of innovative output in the conditions of Ukraine integration into the world economy.....	113
T. Melnik	National economic interests: problems of their realization.....	122
D. Kruttsyak	World economic crisis and its influence on the currency regulation in Ukraine.....	132
Diao Li	The study on the RCA and complementarity of the trade between China and the EU.....	137

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету економіки та права (протокол № 7 від 20 листопада 2008 р.) і вченої ради Національного гірничого університету (протокол № 38 від 16 грудня 2008 р.).

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

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

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

У журналі «Академічний огляд» можуть публікуватися результати дисертаційних досліджень (Постанова президії ВАК України № 01-05/9 від 8 вересня 1999 р.).

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

Підписано до друку 17.12.2008. Формат 70x108/16. Папір офсетний. Оперативна поліграфія. Ум. друк. арк. 12,25. Ум. фарбо-відб. 14,21. Обл.-вид. арк. 15,92. Тираж 300 прим. Зам.

Виготовлення журналу –
видавництво «Нова ідеологія»,
49044, м. Дніпропетровськ, вул. Гоголя, 15а.
Тел/факс: 370-18-95.
Свідоцтво ДК № 191 від 20.09.2000 р.

Б.І. ХОЛОД, доктор економічних наук, професор,
ректор Дніпропетровського університету економіки
та права

А.О. ЗАДОЯ, доктор економічних наук, професор,
перший проректор Дніпропетровського університету
економіки та права

В.Є. МОМОТ, доктор економічних наук, професор
проректор Дніпропетровського університету економіки
та права

ПІДСУМКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРШОГО МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ

Сучасний етап розвитку економічної науки характеризується певним протиріччям між складністю феноменів, що відбуваються у глобалізованій світовій економіці на стадії наскрізної інформатизації, надмірного і прискореного розвитку телекомунікації, та наявним інструментарієм вивчення цих явищ.

Зрозуміло, що саме ефекти впливу новітніх тенденцій на інтернаціоналізацію та глобалізацію, котрі відзначаються як у локальному, національному, так і у загальному цивілізаційному вимірі, насамперед зумовлюють ту велику увагу, яку наразі провідні економісти приділяють загальнотеоретичним проблемам розвитку економіки. Наприклад Нобелівську премію з економіки 2008 р. було присуджено роботам Пауля Кругмана з питань міжнародних торговельних балансів та потоків ресурсів, які безпосередньо стосуються інтернаціоналізації світової економіки.

Але більшість актуальних досліджень містять лише констатації про кризу у розвитку економічної теорії, оперуючи тим фактом, що сучасна економічна наука не в змозі пояснити та спрогнозувати цілий ряд новітніх закономірностей поведінки економічних систем [1]. Протягом останніх десятиліть виник та посилюється помітний перекис у розвитку природничо-технічних та соціально-гуманітарних наук, що намагаються дати пояснення закономірностям нових циві-

лізаційних зрушень, які не відповідають усталеним науковим уявленням [2].

Дійсно, суттєва акселерація науково-технічного прогресу призводить до того, що у глобальному вимірі зрівнюються громадська свідомість та загальні умови розвитку суспільних та культурних систем. За таких умов наукова думка втрачає певну національну самобутність, що є загрозою появи в різних географічних регіонах нових оригінальних уявлень, що є певними проривами у розвитку світової науки. Інформаційні технології, що слугують своєрідним «провідниками» інтеграційних процесів, суттєво випереджають можливості суспільної та індивідуальної свідомості пристосуватися до умов існування у новому, об'єднаному середовищі. У цьому контексті мова йде про втрату індивідуального характеру наукової діяльності, що традиційно розглядається як одна із засад розвитку науки.

Як результат, динаміка соціально-економічних процесів, пов'язаних зі становленням і трансформацією нової цивілізації, та її вплив на наукову діяльність, що виражається у стрибкоподібному збільшенні швидкості обміну науково-технічними знаннями та інформацією, значною мірою випереджає процес формування загальноновизнаних систем уявлень, котрі сприяють розумінню сучасних тенденцій розвитку як технічної і природничої, так і соціально-гуманітар-

ної науки. Розвиток та вдосконалення таких уявлень треба розглядати як одне з найважливіших завдань сучасної філософії, економічних та інших соціально-гуманітарних наук.

Саме за таких умов Дніпропетровський університет економіки та права виступив з ініціативою започаткування в Україні Міжнародного Нобелівського економічного форуму, що має стати широкою дискусійною трибуною для обговорення результатів досліджень, присвячених найбільш загальним напрямкам розвитку сучасної цивілізації під впливом глобалізаційних процесів. До порядку денного першого Форуму було включено аналіз причин та механізмів глибоких криз, що сталися у світовій економіці на початку ХХІ ст.

Визначальна риса цього наукового заходу полягає у тому, що учасники Форуму мали унікальну можливість не тільки почути виступи лауреатів Нобелівської премії, але й взяти участь у колективній розробці довгострокового прогнозу розвитку світової економіки завдяки наміру проводити постійну наукову діяльність і у період між форумами (форум буде проводитися раз на два роки). Форум також започаткував бюлетень, у якому публікуються результати розробки цього прогнозу та інші наукові та публіцистичні матеріали, які відповідають тематиці форуму.

Форум взяв за мету популяризацію та перевидання праць лауреатів Нобелівської премії з економіки російського та українського походження (С. Кузнеця, В. Леонтьєва, Л. Канторовича та ін.). Також є плани започаткування спеціальної нагороди за праці з економіки в галузі вивчення циклічних та кризових явищ.

У загальносуспільному сенсі метою Форуму є популяризація науки у сучасному світі, зміцнення взаєморозуміння між вченими різних країн, розробка нових суспільно значущих ідей та проєктів.

Перший Міжнародний Нобелівський економічний форум відповідно до порядку денного та викладеної вище ідеології був названий «Світова економіка ХХІ століття: цикли та кризи». Форум

проходив у Дніпропетровському університеті економіки та права 11–13 вересня 2008 р. Він зібрав більше ста учасників з різних регіонів України та країн близького та далекого зарубіжжя.

Титульними організаторами Форуму, крім Дніпропетровського університету економіки та права, стали провідні наукові заклади України та Росії: Національна академія наук України, Російська академія наук, Інститут економіки та прогнозування НАН України, Інститут економіки РАН, Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України, Інститут економічних стратегій РАН, Московський державний університет ім. М.В. Ломоносова та ін.

Учасники Форуму протягом чотирьох пленарних та двох секційних засідань заслухали та обговорили доповіді вчених з України, Росії, США, Франції, Румунії, Польщі та інших країн щодо глобальних проблем циклічного розвитку, ознайомилися з новітніми дослідженнями у цій сфері, перш за все, з працями Нобелівських лауреатів з економіки. Одним з центральних питань форуму був прогноз розвитку світової цивілізації до 2050 р., котрий був викладений авторами – професором Ю.В. Яковцем та членом-кореспондентом РАН Б.Н. Кузиком.

Видатний науковий рівень Форуму в аналізі причин та механізмів глибоких криз, які охопили світову економіку на початку ХХІ ст., визначають матеріали лауреата Нобелівської премії з економіки (2001 р.), професора Колумбійського університету Джозефа Стігліца, академіка НАН України В.М. Геєця, академіка РАН С.Ю. Глазьева, члена-кореспондента РАН Г.Г. Фетісова, які були представлені під час пленарних засідань. У виступі ректора ДУЕП професора Б.І. Холода були окреслені подальші перспективи розвитку Нобелівського руху в Україні. Виступ академіка РАН О.С. Грандберга був присвячений творчим здобуткам Нобелівських лауреатів з економіки українського та російського походження. Доповідь члена-кореспондента РАН Р.С. Гріндберга присвячувалася спільним рисам та відмінностям України та Росії у контексті забезпечення конкурентосп-

роможності за умов глобалізації та інтернаціоналізації. У виступі ректора Одеського державного економічного університету, професора М.І. Зверякова висвітлювалися системні питання розвитку сучасної економічної теорії у контексті пояснення новітніх тенденцій глобалізації та регіоналізації. Виступ члена Румунської академії наук, професора Георга Замана стосувався проблем інтелектуального капіталу у контексті інтеграційних процесів, що мають місце у Європі.

Форум привітали голова Дніпропетровської обласної ради доктор технічних наук, професор Ю.Г. Вілкул, заступник голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації, кандидат економічних наук В.В. Антонов, академік-секретар відділення механіки Національної академії наук України А.Ф. Булат та повноважний посол Королівства Норвегії в Україні, Його Високоповажність пан Олав Берстад.

У цілому робота форуму будувалася за такими напрямками:

- економічна динаміка на початку нового тисячоліття – цикли та кризи;
- новітня цивілізація – трансформації в економічному та соціально-культурному вимірі;
- філософія сучасного суспільства та людський фактор економічного розвитку;
- глобалізація та регіоналізм – суперечлива єдність процесів;
- економіка знань та становлення інформаційного суспільства;
- перехідні економіки у сучасному світі;
- міжнародний рух ресурсів та інтернаціоналізація бізнесу;
- міжкультурні комунікації як фактор інтернаціоналізації сучасного світу.

Окрім наукових дискусій, Форум супроводжувався змістовною культурною програмою. Учасники та гості Форуму відвідали острів Хортиця та ознайомилися із середньовічною козацькою республікою, яку було відновлено до аутентичних подробиць, побували у Національному центрі аерокосмічної освіти молоді України та відвідали Південний машинобудівний завод, музеї та визначні місця регіону.

У результаті обговорення та плідних дискусій учасники Форуму виробили такі рекомендації:

– розширити дослідження циклічно-генетичних закономірностей функціонування економічних систем та інновацій у ХХІ ст. та підтримати пропозиції про заснування міжнародної премії за досягнення у дослідженні циклів, криз та інновацій, а також закликати зацікавлені наукові та ділові кола підтримати цю ініціативу;

– підтримати ініціативу вчених Росії, України та Казахстану про розробку довгострокового глобального прогнозу «Майбутнє цивілізацій» на період до 2050 р. з метою презентації його до кінця 2009 р. в ООН та ЮНЕСКО;

– поділяючи стурбованість учених, державних, політичних та громадських діячів, світового громадянського суспільства у зв'язку з глобальними енергетичною, економічною та продовольчою кризами, які охопили світ на початку ХХІ ст. і викликають у зв'язку з цим серйозні загрози та негативні наслідки для всього людства, підтримати пропозицію про розробку за підтримки ООН глобальної енерго-екологічної стратегії для обговорення на Всесвітньому форумі зі стійкого розвитку у 2012 р., а також рекомендації Конференції ООН у Римі з подолання світової продовольчої кризи;

– рекомендувати керівництву країн, вченим та представникам ділових кіл розробити національні та міжнародні програми енерго-екологічного та агропродовольчого розвитку. Їх реалізація буде ефективною за умови прискореної міжнародної інтеграції, зокрема у сфері освоєння та розвитку екологічно чистої альтернативної енергетики та агропродовольчого комплексу;

– привітати ініціативи з видання Нобелівських лекцій, систематичного проведення Нобелівських читань, перетворення Міжнародного Нобелівського економічного форуму у постійно діючу міжнародну платформу для обговорення та пропаганди результатів наукових досліджень у галузі становлення новітньої цивілізації під впливом глобалізаційних процесів;

— відзначити важливе значення системи освіти у формуванні кадрів нового покоління, підтримати ініціативу створення науково-освітнього порталу «Нові парадигми», міжнародного цивілізаційного Інтернет-університету з метою розширення освітніх функцій Інтернету і телебачення.

Під час роботи Форуму було досягнуто домовленість про створення Міжнародного українсько-російського Нобелівського університету, унікального навчального закладу, діяльність якого базуватиметься на засадах галузей знань та наукових напрямків, з яких присуджуються Нобелівські премії.

Кульмінаційною подією Форуму було відкриття 13 вересня унікального пам'ятного знака — меморіального символу «Планета Альфреда Нобеля», встановленого на честь 40-річчя заснування Банком Швеції премії з економіки в пам'ять Альфреда Нобеля. Меморіальний знак являє собою п'ятиметрову композицію із символічною землею кулею діаметром три метри із зображеннями всіх (починаючи з 1901 р.) 800 лауреатів Нобелівської премії на бронзових медалях. Дуже символічно, що при виготовленні кулі використано сплави, отримані в результаті утилізації українських стратегічних ракет.

Співавтори ідеї створення пам'ятника — ректор ДУЕП, професор Б.І. Холод та відомий скульптор-медальєр Є.М. Грошев, архітектор проекту Станіслав Лешукович, скульптори — Ю.А. та А.А. Зобенко. У створенні меморіального символу взяли участь спеціалісти та підрозділи ДП «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова».

Форум, який завершився урочистою церемонією відкриття унікального меморіального символу на честь талановитих першопрохідців науки, гідно послужить справі популяризації науки в сучасному світі, досягненню взаєморозуміння та зміцненню контактів між вченими-економістами різних країн, розробці нових спільних програм, а також стане визначною суспільною подією.

Слід відзначити, що розробка формату та організація Міжнародного Нобелівського форуму в Дніпропетровсько-

му університеті економіки та права є наслідком багатовимірної та послідовної діяльності всього професорсько-викладацького колективу університету щодо проведення міжнародних наукових заходів найвищого рівня. Авторитет університету, набутий завдяки проведенню цих заходів, став запорукою залучення до участі у Міжнародному Нобелівському економічному форумі видатних вчених з різних країн, представників місцевого самоврядування та бізнес-кіл.

Інформацію про наукові заходи різного формату, що були організовані у Дніпропетровському університеті економіки та права за період з 2004 по 2008 рр., наведено у табл. 1.

Слід зазначити, що в переліку тих питань, які виносяться для обговорення на міжнародних конференціях, помітна чітка спадкоємність: дискусія на кожній новій конференції базується на результатах, досягнутих під час попередньої.

Наведемо перелік основних науково-практичних питань, що були розглянуті на наукових заходах, які проводилися в ДУЕП за останні п'ять років.

Обидві міжнародні науково-практичні конференції «Навчання ділової англійської мови у Східній Європі: для чого та як?» проводилися за уніфікованою тематикою:

- навчання ділової англійської мови та її лінгвістичних особливостей;
- практичний переклад та перекладознавство;
- аспекти міжкультурної комунікації;
- навчання інших ділових іноземних мов (крім англійської).

На науково-практичній конференції «Громадсько-державний механізм розвитку підприємництва (регіональний аспект)» розглядалися такі питання:

- стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємств за умов прискорення європейської інтеграції;
- інфраструктура ринку та державне регулювання за умов створення громадсько-державних механізмів контролю за економічними процесами;
- підприємства різної форми власності у контексті підвищення прозорості економічних процесів;

Таблиця 1

Загальні параметри наукових заходів у ДУЕП

Назва конференції	Статус заходу	Дата проведення заходу	Кількість учасників			Кількість доповідачів	Кількість опублікованих доповідей	Кількість установ-учасників		
			Далеке зарубіжжя	Країни СНД	Україна			Підприємства	Наукові установи	Навчальні заклади
Навчання ділової англійської мови у Східній Європі: для чого та як?	Міжнародна науково-практична конференція	25.05.04	10	5	46	62	78	2	4	21
Громадсько-державний механізм розвитку підприємництва (регіональний аспект)	Міжнародна науково-практична конференція	15.03.06	–	2	69	43	65	6	6	18
Навчання ділової англійської мови у Східній Європі: для чого та як?	Міжнародна науково-практична конференція	18.05.06	12	5	91	108	200	2	7	23
Новітня цивілізація: проблеми становлення та трансформації	Міжнародна науково-практична конференція	22.05.08	8	6	154	112	145	12	8	25
Світова економіка на початку XXI століття: цикли та кризи	Міжнародний Нобелівський економічний форум	12.09.08	11	22	83	86	106	18	16	21

– перспективи розвитку фінансової системи регіону в умовах адміністративної та політичної реформи;

– юридичні аспекти створення громадсько-державного механізму прискорення економічного розвитку;

– міжкультурні комунікації у контексті реформи економіки та прискорення інтеграційних процесів.

Міжнародна науково-практична конференція «Новітня цивілізація: проблеми становлення та трансформації» була присвячена таким питанням:

– глобалізація та регіоналізм: суперечлива єдність процесів;

– конкурентоспроможність підприємств в умовах становлення інформаційного суспільства;

– міжнародний рух ресурсів та інтернаціоналізація бізнесу;

– транзитивні економіки у сучасному світі;

– світовий ринок продовольства та перспективи участі в ньому країн з перехідною економікою;

– соціально-правові проблеми глобалізації;

– міжкультурні комунікації як чинник інтернаціоналізації сучасного світу.

I, насамкінець, дискусії Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка на початку XXI століття: цикли та кризи», як було вказано вище, відбувалися за такими напрямками:

– економічна динаміка на початку нового тисячоліття – цикли та кризи;

– новітня цивілізація – трансформації в економічному та соціально-культурному вимірі;

- філософія сучасного суспільства та людський фактор економічного розвитку;
- глобалізація та регіоналізм – суперечлива єдність процесів;
- економіка знань та становлення інформаційного суспільства;
- перехідні економіки у сучасному світі;
- міжнародний рух ресурсів та інтернаціоналізація бізнесу;
- міжкультурні комунікації як фактор інтернаціоналізації сучасного світу.

Узагальнені напрямки дискусій на наукових заходах в університеті і термін їх присутності в тематиці міжнародних наукових конференцій подано у табл. 2.

Дуже цікаву статистику можна прослідкувати, аналізуючи поділ кваліфікаційного рівня учасників конференцій та форумів, що проводилися у ДУЕП, а також динаміку чисельності пленарних доповідей (табл. 1).

З табл. 1 видно, що на Міжнародному Нобелівському економічному форумі вдалося зібрати винятковий науковий потенціал учасників з точки зору кваліфікаційного рівня, наукового авторитету та загальноновизнаних досягнень. Вперше у Дніпропетровському регіоні зібралися академіки Національної академії наук України, Російської академії наук та Академії наук Румунії на рівні

Таблиця 2

Узагальнені напрямки дискусій на наукових заходах у ДУЕП

№ з/п	Назва наукового напрямку	Термін, роки
1	Міжкультурні комунікації	5
2	Конкурентоспроможність за умов прискорення інтеграції	3
3	Юридичні аспекти феноменів економічного розвитку	3
4	Фінансові аспекти інтернаціоналізації та рух ресурсів	3
5	Глобалізація та регіоналізм – суперечлива єдність процесів	2

З табл. 2 видно, що питання комунікацій, в тому числі міжкультурних є найтривалішими за терміном перебування у тематиці наукових заходів, що проводяться у ДУЕП. При організації відповідних заходів, принаймні кількісно, враховується факт браку системних уявлень щодо впливу комунікацій на особливості розвитку сучасних економічних процесів, про який мова йшла вище. Зрозуміло, що останнім часом, у міру прискорення інтеграційних процесів України до світової спільноти, вчених почали турбувати питання забезпечення конкурентоспроможності у глобальному зрізі. Тому це питання, поряд з юридичними та фінансовими аспектами глобалізації, ще буде залишатися серед пріоритетів тематики наукових заходів, що проводяться в університеті.

До новітніх дискусійних тем слід віднести діалектику глобалізації та регіоналізації. Особливої актуальності ці питання набувають сьогодні на тлі світової фінансової кризи. Тому вони теж ще довго будуть залишатися в центрі уваги при організації наукових заходів будь-якого рівня.

членів президії, академіків-секретарів (всього 9 осіб). Крім того, дані свідчать про постійне зростання кваліфікаційного рівня учасників наукових заходів у ДУЕП, особливо це стосується докторів наук. Зрозуміло, що рівень представництва кандидатів наук та аспірантів (здобувачів наукового ступеня) на першому Міжнародному Нобелівському економічному форумі є нижчим, що зумовлено дуже жорстким відбором поданих матеріалів (рис. 1).

Особливої уваги заслуговують дані про кількість пленарних доповідей, що були зроблені на попередніх конференціях та Форумі. Видно, що на Форумі було представлено майже вдвічі більше пленарних доповідей, ніж на попередній Міжнародній науково-практичній конференції. Це дуже позитивна тенденція, враховуючи спрямованість Форуму на вирішення комплексних питань, що пов'язані зі спробами пояснити сутність неоднозначних економічних феноменів глобалізації та інтернаціоналізації. Саме в пленарних доповідях найбільш широко висвітлюється наукова проблема питань,

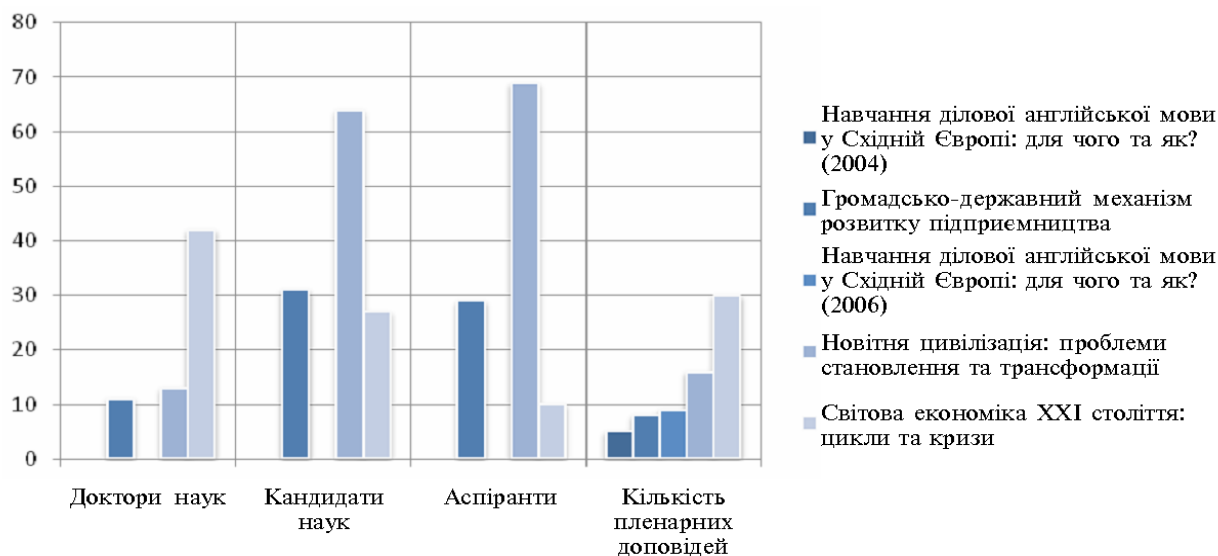


Рис. 1. Кваліфікаційний склад учасників наукових заходів у ДУЕП

і вони стають базою для проведення обговорення та загальної дискусії.

Пройшло ще мало часу, щоб робити якісь висновки щодо впливу Форуму на перспективи діяльності університету, але попередні підсумки можна підбити вже зараз.

1. Форум відіграв важливу роль у розвитку університету як організації. Кардинально змінилося сприйняття нашого навчального закладу як в Україні, так і у світі. Форум довів, що ми можемо ставити і, головне, вирішувати завдання міжнародного масштабу. Він створив сприятливі умови для постановки глобальних завдань, і цим потрібно скористатися.

2. У результаті проведених заходів університет став добре відомим в Україні (зокрема в Національній академії наук України, серед ВНЗ України, серед громадян), а також отримав справжнє міжнародне визнання. У Форумі взяли участь близько 100 видатних науковців, у тому числі з Росії, Румунії, Польщі, Франції. Результатом міжнародного визнання стало:

– включення університету до числа співавторів Прогнозу розвитку світової економіки до 2050 р., який виконується на замовлення ООН;

– включення фахівців університету до редакційних колегій авторитетних наукових видань у Росії та Румунії;

– підписання угоди про співпрацю з Інститутом національної економіки Румунської академії наук та визначення конкретних напрямів співпраці;

– підписання угоди про наміри з університетом Франції та визначення конкретних кроків подальшої співпраці;

– обговорення шляхів створення спільних навчальних програм з Вищою школою бізнесу у Новому Сончі.

3. Форум став резонансною подією міжнародного масштабу. Звіт про цю подію подали не тільки основні телевізійні канали України (1+1, СТБ), але й Euronews.

Список використаної літератури

1. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц. – М.: Изд. дом «Новый век». – 2002. – 312 с.

2. Кузык Б.Н. Россия в пространстве и времени: история будущего / Б.Н. Кузык, А.И. Агеев, О.В. Доброчеев, Б.В. Куроедов, Б.А. Мясоедов. – М.: ИНЭС. – 2004. – 336 с.

МЕТОДОЛОГІЯ СИСТЕМНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У третьому тисячолітті світ радикально змінюється, що визначає тенденції його розвитку в найближчі десятиліття. Зростає значення концепції конкурентоспроможності в контексті її ефективного застосування для розробки національних стратегій в глобальному конкурентному середовищі.

Вивчення конкурентоспроможності з позицій комплексності й міждисциплінарності обумовлює потребу в ефективній методології, яка б координувала зусилля окремих дисциплін, об'єднуючи їх загальним контекстом. Таку інтегративну функцію ефективно виконує системний підхід.

Сутність системного підходу полягає у комплексному дослідженні об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відносин і зв'язків між ними. Провідними принципами системного підходу (системного аналізу) є:

– цілісність, що дозволяє розглядати систему одночасно як єдине ціле і як підсистему для систем вищих рівнів;

– ієрархічність побудови, тобто наявність множини (якнайменше двох) елементів, що розташовані за принципом підлеглості один одному;

– структуризація, тобто можливість аналізувати елементи системи і їхні взаємозв'язки в рамках конкретної організаційної структури, властивості якої безпосередньо впливають на функціонування системи;

– множинність, що дозволяє використовувати широку низку кібернетичних, економічних, математичних моделей для опису та аналізу окремих елементів та системи в цілому.

Саме ці принципи обумовлюють можливість ефективного застосування системного підходу при дослідженні різноманітних проблем природи і суспільства, в тому числі – економічних, або

більш широко – соціально-економічних, до яких слід віднести проблему конкурентоспроможності.

Метою дослідження є подальша розробка та поглиблення методологічних засад вивчення проблем конкурентоспроможності, уточнення загального визначення конкурентоспроможності та його конкретизація щодо окремих суб'єктів конкурентних відносин, які функціонують на різних рівнях господарювання, класифікація структурних рівнів організації економічних систем та рівнів аналізу конкурентоспроможності.

Основи концепції «цілісно-орієнтованого», тобто системного підходу до аналізу конкурентоспроможності закладено М. Портером в його теорії конкурентних переваг і в моделі конкурентоспроможності національної економіки [1]. Детермінанти національної конкурентоспроможності визначені Портером як система, компоненти якої взаємно посилюються під впливом ефекту синергії. Це призводить до стрімкого зростання продуктивності та міжнародної результативності національних фірм і країн їх базування.

Принцип системності у комплексному дослідженні конкурентоспроможності набув визнання і широко застосовується в теоретичних і прикладних дослідженнях. Й. Штамер запроваджує і розбудовує концепцію системної конкурентоспроможності [2]. Д. Лук'яненко визначає основні фактори і компоненти, що утворюють систему національної конкурентоспроможності країни [3]. До системного підходу у вивченні проблем конкурентоспроможності звертаються В. Абрамов, Л. Андреева, Л. Антонюк, М. Гельвановський, Ю. Пахомов, А. Поручник, Є. Миргородська, М. Ясін та ін.

Проблема формування конкурентоспроможної національної економіки для

України є на сьогодні ключовою. За даними авторитетних міжнародних організацій, Україна посідає одне з останніх місць серед країн, представлених у світових рейтингах конкурентоспроможності [4].

За радянських часів економічна наука не приділяла достатньої уваги дослідженню міжнародної конкурентоспроможності країни, оскільки для автаркічної держави це було не актуально. В 90-х роках ХХ ст. дослідження вчених пост-радянського простору значною мірою були спрямовані на визначення і оцінку конкурентоспроможності товарів, певною мірою – підприємств. Перші фундаментальні праці з проблем конкурентоспроможності національних економік з'явилися в українській науковій літературі наприкінці 90-х років (Ю. Пахомов, Д. Лук'яненко, Б. Губський). Масштабне комплексне дослідження конкурентоспроможності розгорнулось з початку ХХІ ст. і набуває системного характеру (Л. Антонюк, Я. Базилюк, Я. Жалило, І. Крючкова). Теоретико-методологічну базу таких досліджень становлять праці широко відомих зарубіжних науковців М. Портера, Д. Сакса, Й. Штамера, аналітичні розробки міжнародних дослідних організацій – ВЕФ, Світового банку, ОЕСР, Міжнародного інституту менеджменту. З урахуванням мінливого характеру глобального середовища та змін, які відбуваються в національних межах, набуває актуальності подальше дослідження проблеми міжнародної конкурентоспроможності країн, вдосконалення методик її оцінки, розробка цілісної системи заходів із зміцнення конкурентних позицій в умовах глобального економічного середовища.

Методологія дослідження потребує перш за все чіткого визначення об'єкта дослідження і ключових понять. Стрімкий розвиток теорії конкурентоспроможності протягом відносно короткого періоду, багатоаспектний і багаторівневий характер проблеми обумовили відсутність загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності.

У багатьох наукових працях міститься огляд поширених у вітчизняній та

світовій літературі визначень конкурентоспроможності, де зведено різнопланові та різнорівневі визначення конкурентоспроможності, без чіткої прив'язки до рівня та об'єкта дослідження і до суб'єкта конкурентних відносин, не проведено (або формально проведено) аналіз, зіставлення та узагальнення підходів та точок зору щодо предмета вивчення.

На цьому підґрунті все частіше виникає плутанина і підміна понять.

Для адекватного визначення суті конкурентоспроможності необхідно чітко виокремити фактори, що визначають конкурентоспроможність в прив'язці до конкретного суб'єкта конкурентних відносин, його місця в конкурентному просторі.

Методологія дослідження конкурентоспроможності на засадах системного підходу залежить від принципу побудови структури системи, яку ми вивчаємо – ієрархічного, сітьового тощо.

Бачення системи як ієрархії є прийнятним для багатьох типів економічних систем та об'єктивно відображає зв'язки та співвідношення між елементами та структурними рівнями, що складаються в таких системах [5].

Концепція структурних (інтегративних) рівнів системи ієрархічного типу може бути використана як методологічна основа дослідження конкурентоспроможності.

Ідея рівневої організації в науці була вперше сформульована в ході системних досліджень Роем Вудом Селларсом у 1909–1911 рр. та розвинута Алексом Новиковим (концепція інтегративних рівнів) у 1945 р. Вона належить до «загальносистемних» концепцій, тобто використовується як в галузях природознавства (біологія, фізика, хімія), так і в суспільних науках (економіка, політологія, соціологія). Кожному рівню організації притаманна власна якісна специфічність – особлива група взаємопов'язаних законів, що забезпечують внутрішню та зовнішню взаємодію, а на вищих рівнях – специфічні підсистеми, що виконують функцію безпосереднього управління цими взаємодіями. Структурні рівні різняться не тільки за класами складності, а й за

закономірностями функціонування. Концепція включає ієрархію структурних рівнів, в якій попередній рівень входить до наступного, складаючи таким чином єдине ціле.

У будь-яких матеріальних системах, в тому числі соціальних, можна виділити певні рівні організації, як основні, так і проміжні (мезорівні). Глибина та розмірність їх виокремлення залежить від галузі знань, предмета дослідження, масштабів та характеристик системи, цілей дослідження. У найбільш розгорнутому вигляді рівневої структуризації представлена у природних і технічних науках, де йдеться, зокрема, про нано-, мікро-, мезо-, макро-, мегарівень системних утворень.

Концепція структурних рівнів цілком прийнятна для аналізу соціально-економічних систем. Початок було покладено виокремленням двох рівнів аналізу і, відповідно, двох гілок фундаментальної економічної науки – мікроекономіки та макроекономіки.

З виникненням школи інституціоналізму, розвитком корпоративних структур, розвитком процесів регіоналізації як тенденції світової економіки, зростанням ролі галузей в процесі глобалізації відбулось виділення проміжного рівня аналізу і, відповідно, сектора економіки – мезоекономіки.

В економічній теорії та практиці знайшло визнання виокремлення ще одного, вищого за макрорівень, структурного мегарівня. Переважна більшість дослідників відносить до мегарівня світове господарство як глобальну систему, яка складається з компонентів – перш за все національних господарств країн світу, а також інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, інтегрованих у світову економіку (міжнародні організації, багатонаціональні корпорації тощо).

Разом з тим дослідники обґрунтовують доцільність виокремлення, крім вищеназваних, також нано-, номо-, міні-, метарівнів (Й. Штамер, Г. Клейнер, В. Попов, В. Чекмарьов). Розгляд їхніх аргументів створює потенціал для подальшого наукового пошуку.

Термін «наноekonomіка» вперше з'явився в науковій літературі в 1987 р. у праці К. Ерроу, який запроваджує термін «наноekonomіка» в контексті дослідження меж раціональності та раціональної поведінки людини в рамках інституціональної теорії [7]. Підхід до тлумачення «нано» як екстремальної версії «мікро» знайшов подальший розвиток у працях російського економіста Г. Клейнера [8]. Під наноekonomікою пропонується розуміти «економіку фізичних осіб» як економічну систему, яка розглядається в ракурсі процесів адаптації, навчання, змін інтенсивності і продуктивності праці людини, її споживчої поведінки.

В окремих працях йдеться про наноekonomіку як економіку домогосподарств. Проте цей термін поки не знайшов достатнього обґрунтування і визнання в економічній науці (домогосподарства як суб'єкти господарювання є предметом дисципліни мікроекономіки, а особливості їхньої споживчої поведінки прихильники сучасних структурних підходів відносять, як правило, до компетенції наноekonomіки).

Є.В. Попов пропонує виокремлення структурного рівня «міні-економіки», в центрі якого знаходиться функціонування і взаємодія підрозділів підприємства (на відміну від мікроекономіки, об'єктом уваги якої є зміни цін, витрати, прибуток, використання факторів виробництва) [9].

Отже, все частіше йдеться про метарівень аналізу, метаekonomіку. Метасистема розглядається як цілісна сукупність систем усіх нижчих рівнів, у їхній взаємодії та в поєднанні із системою засобів, що дозволяє керувати ними в широкому сенсі: координувати їхню діяльність, модифікувати, генерувати тощо. [10].

Інколи має місце ототожнення метарівня економіки з мегарівнем (світова економіка), трактування як вищого «надрівня» порівняно з національними економіками, регіонами, підприємствами тощо. Такий підхід слід визнати занадто спрощеним.

Метаekonomіку сьогодні слід трактувати як якісно нове системне утворення, результат глобалізаційних процесів на

світовому рівні, розглядати її в глобальному геоекономічному та загальноцивілізаційному контексті.

Автор концепції системної конкурентоспроможності Йорг Меер Штамер відзначає, що на метарівні здійснюється формування провідної політичної і економічної парадигми суспільства, моделі його розвитку та загальних інституційних умов [2].

Розвиваючи ідеї Й. Штамера, Л. Андреева та Є. Миргородської до факторів конкурентоспроможності метарівня відносять форми політичної і економічної організації, спрямовані на сталий розвиток суспільства: соціокультурні фактори, моральні цінності, взаємодію політичних, правових і економічних організацій (СОТ, МБРР), стратегічну спроможність, політичну спроможність [11].

Можна стверджувати, що саме на метарівні наукового аналізу здійснюється типологія економічних (соціально-економічних) систем за глибинними сутнісними ознаками та критеріями, виокремлюються етапи глобального розвитку суспільства, досліджуються системні процеси і явища загальноцивілізаційного рівня.

Інструментарій концепції структурних рівнів у теперішній час широко застосовується в дослідженнях конкурентоспроможності (В. Абрамов, Й. Штамер, М. Портер, М. Гельвановський, І. Трофимова, В. Жуковська, Л. Андреева, Є. Миргородська та ін.). Проте потенціал концепції не є вичерпаним. Погляди різних авторів щодо рівнів та об'єктів аналізу в контексті дослідження конкурентоспроможності суттєво різняться. Проблема загострюється з просуванням від нижчих структурних рівнів (нано-, мікро-) до вищих (макро-, мега-, мета-).

У сучасних працях найчастіше конкурентоспроможність розглядається стосовно таких суб'єктів конкурентних відносин: товар, підприємство, галузь, регіон, національна економіка. Одночасно визначаються відповідні структурні рівні системної ієрархії, традиційно ними є: мікрорівень (товар, підприємство), мезорівень (регіон, галузь, корпоративне утворення), макрорівень (національна

економіка). Окремі дослідники виділяють мегарівень (світове господарство), проте при такому підході виникає отождоження понять «суб'єкт конкурентних відносин» – національна економіка і «поле конкурентних відносин» – саме світове господарство. Необхідним є уточнення понять макро- і мегарівнів в контексті дослідження конкурентоспроможності. Доцільність запровадження інших структурних рівнів (нано-, міні-, мета-) у дослідження конкурентоспроможності і віднесення до них суб'єктів конкурентних відносин в сучасній літературі практично не розглядається, виняток становить звертання до метарівня в концепції системної конкурентоспроможності Й. Штамера [2].

Пропонуємо подальшу розбудову структурно-ієрархічного підходу стосовно аналізу конкурентоспроможності з використанням існуючого доробку шляхом виокремлення базових і додаткових (проміжних) структурних рівнів організації економічної системи та віднесення до них відповідних суб'єктів конкурентних відносин. Для цього зробимо спробу упорядкувати наявні підходи та класифікувати рівні аналізу конкурентоспроможності відповідно до структури економічних систем, об'єктів дослідження, суб'єктів конкурентних відносин та характеру конкурентного простору (табл. 1).

Така класифікація дає можливість упорядкувати підходи до аналізу економічних (соціально-економічних) систем на мікро-, макро-, мега-, мета- рівнях.

До базових відносимо мікро-, макро-, мегарівні. Виокремлення в межах мікрорівня двох додаткових – нанорівня і субмікрорівня дає змогу, по-перше, чіткіше провести різницю між принципами дослідження конкурентоспроможності підприємства у методологічній площині, по-друге – сконцентрувати увагу на факторах конкурентоспроможності фізичної особи в різних конкурентних середовищах, чого гостро бракує сучасним дослідженням.

Розгляд мезоекономічного рівня з територіальних (регіон), ринкових (галузь), організаційно-виробничих (кластер, виробниче об'єднання, корпорація)

Класифікація структурних рівнів організації економічних систем та рівнів аналізу конкурентоспроможності*

Структурні рівні організації економічних систем (рівні аналізу конкурентоспроможності)	Об'єкт дослідження	Суб'єкт конкурентних відносин	Конкурентний простір	Детермінанти конкурентоспроможності
Нано-рівень	Фізичні особи	Фізичні особи	Ринок праці, соціальні угрупування та структури, трудові колективи, суспільство, соціум	Стан здоров'я, фізичні характеристики, здібності, схильності, рівень освіти, кваліфікація, досвід, організаційні, підприємницькі здібності
Субмікрорівень	Товар	Товар (як уособлення виробника, продавця)	Ринок товарів (регіональний, національний, світовий)	Якість, ціна, сервіс, маркетингове оточення
Мікрорівень	Підприємство	Підприємство	Національні (внутрішні) ринки, світовий ринок	Виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, менеджмент
Мезорівень	Територіальні виробничі кластери, виробничі об'єднання, корпоративні структури	Територіальні виробничі кластери, виробничі об'єднання, корпоративні структури	Національні ринки, внутрішні міжнародні ринки країн, регіональні ринки, світовий ринок	Стратегічне управління, інтеграція, ресурси, технології, ринковий потенціал, міжгалузеві зв'язки, інновації, державна політика
	Галузі національної економіки	Галузі як сукупності підприємств, що виробляють подібні продукти, використовують подібні ресурси і технології	Національні ринки, внутрішні міжнародні ринки країн, регіональні ринки (в окремих випадках світовий ринок)	Структура галузі, ринок, внутрішнє та зовнішнє конкурентне середовище галузі, ресурси, виробництво, інновації, державна політика
	Регіональні економічні системи національно-локального рівня	Регіони країн	Національна економіка, міжнародні ринки	Фактори виробництва (трудові, природні, капітальні, інформаційні ресурси, інфраструктура) рівень життя (доходи, зайнятість, соціальна сфера), інвестиційна привабливість, підприємництво, соціально-політичні фактори, локальні інститути

*Розроблено автором за результатами аналізу літературних джерел та власних досліджень.

Продовження табл. 1

Структурні рівні організації економічних систем (рівні аналізу конкурентоспроможності)	Об'єкт дослідження	Суб'єкт конкурентних відносин	Конкурентний простір	Детермінанти конкурентоспроможності
Макрорівень	Національні економічні системи країн світу з їх підсистемами (фінансовою, інвестиційною, інноваційною тощо), національні економічні моделі	Країни світу (як уособлення національних економік)	Міжнародний економічний простір як сукупність національних економік	Рівень життя, сталій розвиток, економічне зростання, ресурси, інновації, макроекономічне середовище, ступінь відкритості, фінанси, соціально-політичні фактори, інститути
Мегарівень	Національні економічні системи країн світу (в контексті гео економічної моделі), транснаціональні корпорації, міжнародні кластери, регіональні об'єднання країн, інтеграційні утрудування, глобальні (світові) гео економічні центри	Суб'єкти міжнародних економічних відносин: країни (національні економіки, уряди), фізичні і юридичні особи (підприємства, ТНК), галузі, регіони, інтеграційні утрудування, глобальні (світові) гео економічні центри як учасники міжнародної конкуренції на світо-господарському рівні	Глобальна світова (міжнародна) економіка як складна система взаємопов'язаних національних економік та інших суб'єктів МЕН, між- та наднаціональних економічних процесів та інститутів, що їх обслуговують, та саме міжнародних економічних відносин	Відповідні детермінанти конкурентоспроможності систем нижчих рівнів в контексті інтегрованості у світову економіку, гео економічний простір, глобалізаційні процеси, глобальні стратегії розвитку та конкуренції
Мегарівень	Економічні (соціально-економічні) суспільні системи, в контексті їхніх загальносистемних ознак, провідної політичної і економічної парадигми	Економічні (соціально-економічні) суспільні системи, їхні підсистеми (компоненти) нижчих рівнів, що беруть участь у конкурентному процесі на глобальному, загальноцивілізаційному рівні	Глобальна світова суспільна система, що складається з економічної, політичної, соціальної та духовної сфер, які підпорядковуються певним внутрішнім і зовнішнім закономірностям	Форми політичної і економічної організації, спрямовані на усталений розвиток суспільства: соціокультурні фактори, моральні цінності, взаємодія політичних, правових і економічних організацій, стратегічна спроможність, політична спроможність. Загальні інституційні умови, механізми регулювання і взаємодії

позицій упорядковує трактування і усуває суперечки щодо сутності і змісту поняття «мезорівень» відносно до економічної системи суспільства, а також створює передумови для можливого виокремлення ще низки мезорівнів економічної системи, наприклад, між макро- і мегарівнями (інтеграційні угруповання, світові гео економічні центри).

Науковий пошук потребує чіткого розрізнення економічних систем макро-, мега-, метарівнів, а також з'ясування різниці між відповідними рівнями аналізу. На наш погляд, у такому аспекті пропонується класифікація дозволяє:

– уточнити об'єкт дослідження конкурентоспроможності на макрорівні – національні економічні системи країн світу з їх підсистемами (фінансова, інвестиційна, інноваційна, маркетингова, соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я, транспортна, ЗЕД та безліч інших, що утворюють національне господарство), а також національні економічні моделі країн; виявити конкуруючих суб'єктів – саме країни світу як уособлення певних національних економічних систем і моделей, а також фактори конкурентоспроможності макроекономічного характеру;

– з'ясувати різницю між аналізом конкурентоспроможності на макро- і мегарівнях, що обумовлена глобальним контекстом міжнародної конкуренції, віднесенням до учасників конкурентного процесу всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин, баченням факторів конкурентоспроможності на мегарівні в гео економічному контексті.

– визначити особливості виокремлення і подальшого аналізу економічних систем на метарівні, тобто в контексті їхніх загальносистемних ознак, соціопросторових та соціочасових координат, провідної політичної і економічної парадигми. Саме на метарівні відбувається типологія соціально-економічних систем за способами координації (ринкові і планові), технологічними укладами (індустріальна, постіндустріальна економіка, інформаційне суспільство і т. ін.) відповідно до формаційного, історичного, цивілізаційного підходів, а також в кон-

тексті нового стану світової економіки, як глобальної і такої, що трансформується.

Розглянемо сучасні підходи до визначення конкурентоспроможності з позиції концепції структурних рівнів.

Конкурентоспроможність як складна і багаторівнева економічна категорія традиційно розглядається в різних аспектах.

Загальне визначення суті конкурентоспроможності, розроблене на адекватних теоретичних засадах, повинне передувати її дослідженню на окремих структурних рівнях як теоретико-методологічне підґрунтя і необхідна передумова подальшого аналізу, покликані визначити єдину природу конкурентоспроможності незалежно від рівня і суб'єкта конкурентних відносин, засад її формування і умов підвищення.

Виокремимо низку визначень конкурентоспроможності, близьких за сутністю і змістом, як підґрунтя для побудови узагальненого визначення.

В.В. Алещенко тлумачить конкурентоспроможність як ступінь ефективності суб'єкта (міру повноти і якості рішень) при виконанні свого «призначення» [13].

Подібним чином І. Богомолова та Є. Хохлов розглядають конкурентоспроможність об'єкта як стан, який характеризує реальну або потенційну можливість виконання своїх функціональних обов'язків в умовах можливої протидії суперників [12].

Близькою є точка зору А.Ф. Павленка та А.В. Войчака на конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що господарюють на конкретному ринку [14].

На наш погляд, трактування конкурентоспроможності як здатності об'єкта виконувати своє призначення (обов'язки) і задовольняти потреби з ефективністю, яка б забезпечувала подальше функціонування об'єкта в тій самій якості в конкурентному середовищі, досить повно розкриває сутнісні риси конкурентоспроможності, незалежно від об'єкта дослідження і є ґрунтовною основою для

подальшої розбудови поняття конкурентоспроможності.

Пропонуємо таке узагальнене визначення, яке на теперішньому етапі, на наш погляд, задовольняє меті та завданням дослідження.

Конкурентоспроможність об'єкта – стан, обумовлений наявністю в об'єкта властивостей, що забезпечують можливість його функціонування з достатньою для виконання свого функціонального та суспільного призначення ефективністю в середовищі подібних за типовими та характерними ознаками об'єктів.

Застосований рівень абстракції дозволяє розкрити сутнісні ознаки та характеристики конкурентоспроможності незалежно від суб'єкта конкурентних відносин:

– конкурентоспроможність як стан досліджуваного об'єкта;

– конкурентоспроможність як відносне поняття (можливість виявлення лише в конкурентному середовищі);

– наявність властивостей (конкурентних переваг), які дають можливість досліджуваному об'єкту виконувати своє функціональне і суспільне призначення;

– рівень ефективності функціонування, достатній для виконання свого функціонального і суспільного призначення, в оточенні подібних об'єктів (суб'єктів конкурентних відносин).

Наведене визначення може бути конкретизоване стосовно того чи іншого об'єкта дослідження і залежно від обраного рівня аналізу.

Найбільш вивченою є конкурентоспроможність товарів. Це поняття пов'язане з якістю товару, спроможністю задовольняти потреби споживачів при певних витратах. Конкурентоспроможність товару визначається сукупністю його значущих для споживача і виробника характеристик і проявляється в результаті зіставлення з товарами-аналогами [14].

Ми розглядаємо товар як суб'єкт конкурентних відносин разом з підприємством, галуззю, країною тощо. Товари так само конкурують за споживача, як їхні виробники (продавці). Це, на наш по-

гляд, дає змогу розглядати товар як своєрідне втілення підприємства-виробника (продавця), тобто опосередковано – як суб'єкта конкурентних відносин. Об'єктом конкурентних відносин в цьому випадку є покупець, або споживач. Пропонуємо в рамках основного мікроекономічного рівня виокремити для аналізу конкурентоспроможності товару допоміжний субмікрорівень. На можливість виокремлення субмікрорівня в соціально-економічних системах (без подальшої конкретизації) вказує В. Корнеєва [6]. Саме на цьому рівні товар виступає як первісний елемент економічної системи. На наш погляд, це дасть змогу більш чітко розрізнити підходи до аналізу конкурентоспроможності товару і підприємства, конкретизувати відповідні методики оцінки, при збереженні методологічної єдності і цілісності аналізу конкурентоспроможності на мікрорівні.

У межі мікрорівня гармонійно входить як додатковий і нанорівень дослідження конкурентоспроможності людини як фізичної особи в конкурентному середовищі – трудовому колективі, на ринку праці, в будь-якому соціумі. Сучасній науці бракує таких досліджень, і означений напрямок можна розглядати як виключно перспективний для подальшого аналізу.

Інший аспект, який заслуговує на увагу, підкреслює М. Ясін: під конкурентоспроможністю товарів і послуг розуміємо спроможність продавати їх за ринковими цінами з нормальним прибутком [15]. На наш погляд, такий підхід є також цілком придатним для визначення суті і подальшого дослідження конкурентоспроможності підприємства.

Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – провідна передумова конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства доцільно визначити як стан, за якого підприємство отримує нормальний прибуток. Саме отримання нормального прибутку свідчить про те, що підприємство виконує своє функціональне призначення в конкурентному середовищі (задовольняє потреби споживачів) і має

таку ефективність, що дозволяє йому залишатися в галузі.

Необхідною передумовою досягнення підприємством певного рівня конкурентоспроможності є володіння конкурентними перевагами.

За класичним визначенням М. Портера, конкурентоспроможність підприємства – це можливість досягати конкурентних переваг і утримувати їх у певних сферах. В.А. Павлова розглядає конкурентоспроможність підприємства як його спроможність зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх в процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування [16]. Необхідно брати до уваги, що конкурентоспроможність організації як така визначається тільки відносно до іншої організації і не може бути величиною постійною, оскільки залежить від об'єкта порівняння і умов конкретного ринкового простору. Звідси, можна додати, що конкурентоспроможність підприємства обумовлена наявністю у нього конкурентних переваг відносно до інших підприємств, що діють на тому самому ринку, і змогою трансформувати ці переваги в інструменти досягнення поставлених стратегічних цілей.

Наступним рівнем аналізу є галузь як сукупність підприємств і виробництв, які характеризуються спільністю продукції, технологій і потреб, що задовольняються.

Найбільш повний аналіз конкурентоспроможності галузі та факторів, що її обумовлюють, здійснений М. Портером. На його думку, вона визначається наявністю у галузі конкурентних переваг, що дає змогу виробляти з витратами не вище світового рівня продукцію високої якості і поставляти її на світовий конкурентний ринок в оптимальні терміни. М. Гельвановський, В. Жуковська, І. Трофимова у визначенні конкурентоспроможності галузі ґрунтуються на понятті ефективності їх функціонування в національній економіці [17]. Якщо М. Портер розглядає світовий конкурентний простір, то М. Гельвановський зі співавторами оперує поняттями в національному середовищі.

У сучасних умовах стрімко зростає роль регіонів в економічних системах національного і світового рівнів. Дослідники включають у визначення конкурентоспроможності регіону два провідні аспекти: необхідність досягнення високого рівня життя населення і ефективність функціонування господарського механізму регіону [18].

Якщо на мікро- та мезорівнях ключові поняття і підходи до аналізу конкурентоспроможності в цілому не несуть в собі суттєвих протиріч, з'ясованими є об'єкт дослідження і суб'єкти конкурентних відносин, то з просуванням на вищі рівні аналізу урізноманітнюються тлумачення об'єкта дослідження, сутності і складових конкурентоспроможності, підходи до визначення факторів і методології оцінки.

Фахівці розглядають конкурентоспроможність на макро- та мегарівнях, виділяють поняття національної конкурентоспроможності та міжнародної (глобальної) конкурентоспроможності країн у численних варіаціях. Так, мова йде про конкурентоспроможність країни, конкурентоспроможність національної економіки, а також про конкурентоспроможність національної економічної системи, нації, конкурентний статус держави тощо.

Різноманітність та еволюцію підходів до трактування конкурентоспроможності країни відображено у визначеннях, наведених у табл. 2.

Докладний аналіз дискусії щодо сутності і змісту конкурентоспроможності на макро- та мегарівнях потребує окремого дослідження. Визначимо лише окремі принципові положення.

Конкурентоспроможність країни (держави, нації) так само, як національної економіки, може розглядатися тільки відносно до подібних суб'єктів конкуренції, а саме інших країн (національних економік). Така конкурентоспроможність проявляється безпосередньо в міжнародному контексті.

З метою уникнення непорозумінь, пов'язаних зі співвідношенням міжнародного та національного у дослідженні конкурентоспроможності на макро- та

Еволюція визначення конкурентоспроможності країни

Автор, назва праці	Зміст визначення
<p>Сакс Дж. Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs, and Andrew M. Warner. Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in The Global Competitiveness Report 2000 (Oxford: Oxford University Press, 2000).</p>	<p>Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу. Конкурентоспроможними країнами є ті держави, які обирають інститути і політику, що сприяють довгостроковому зростанню. Конкурентоспроможна економіка – економіка, в якій економічні інститути і політика країни забезпечують стійке і швидке економічне зростання. Конкурентоспроможна нація – це сукупність економічної структури та інститутів держави для економічного зростання в межах структури світової економіки в цілому.</p>
<p>Штальман К., Дряхлов М., Хартман В. Економічна енциклопедія. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Академія, 2000.</p>	<p>Конкурентоспроможність країни – це здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення.</p>
<p>Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наукова думка, 2003.</p>	<p>Конкурентоспроможність країни – це сукупність притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення.</p>
<p>Базилук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. – К.: НІСД, 2002</p>	<p>Конкурентоспроможність національної економіки – економічна категорія, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів.</p>
<p>Кваснюк Б.С. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні. – К.: ІЕП, 2003.</p>	<p>Міжнародна конкурентоспроможність країни – це конкурентоспроможність системи державного та суспільного устрою та здатність до продуманих цілеспрямованих дій стратегічного характеру, спроможність забезпечити сталий, динамічний розвиток національної економіки, а відповідно – й матеріальний добробут своїх громадян, що не поступається світовим стандартам.</p>
<p>Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2004.</p>	<p>Міжнародна конкурентоспроможність – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного і справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги і утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку завдяки: потужному економічному потенціалу, що забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі; розвинутій системі ринкових інститутів; володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами; гнучким реагуванням на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення.</p>
<p>Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я.А. Жаліла – К.: Знання України, 2005.</p>	<p>Конкурентоспроможність національної економіки – здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.</p>

мегарівнях, вважаємо доцільним відокремити різні аспекти такого дослідження залежно від його мети і завдань, методів аналізу, використовуваної методології. На наш погляд, названу проблему слід розглядати в такій послідовності: конкурентоспроможність системи «національна економіка», що визначається факторами і конкурентними перевагами, перш за все, національного значення (макро- рівень аналізу) – міжнародна конкурентоспроможність країни як суб'єкта міжнародних економічних відносин (мега- рівень аналізу). В обох випадках конкурентним полем є світова економіка.

Конкурентоспроможність системи «національна економіка» є комплексним поняттям і спирається на фактори як внутрішнього, так і зовнішнього (глобального) середовища. Проблема розглядається, перш за все, в «національному» контексті – економічного зростання, сталого розвитку, добробуту та рівня життя населення, національної безпеки.

Пропонуємо визначати конкурентоспроможність системи «національна економіка» як стан, обумовлений якісними і кількісними характеристиками її складових, за якого забезпечується здатність до саморегулювання, самовідтворення, вдосконалення згідно з пріоритетами сталого розвитку і національного добробуту, національної безпеки, на рівні забезпечення живучості системи.

Нагадаємо, що під терміном «живучість» в теорії систем розуміють інтегральну характеристику, яка описує здатність активних систем нормально функціонувати за наявності шкідливих (несприятливих) впливів середовища. Запровадження терміна «живучість» у методологію дослідження економічних систем всіх рівнів у контексті їх конкурентоспроможності є, на наш погляд, обґрунтованим і містить значний науковий потенціал.

Про міжнародну конкурентоспроможність країн (мегарівень аналізу) доцільно вести мову в контексті актуальних питань економічної взаємодії та ефективного розвитку в глобальному середовищі, конкурентної боротьби між суб'єктами міжнародних економічних

відносин. Увага спрямована на те, яким чином місце країни на світових ринках, в міжнародному економічному середовищі і в системі міжнародних економічних відносин в цілому обумовлює тренд економічного розвитку, національний добробут і безпека.

Можна стверджувати, що поняття конкурентоспроможності системи «національна економіка» і міжнародної конкурентоспроможності країни є взаємодоповнюючими, з чого випливає доцільність виокремлення на наступному етапі такого вектора, як дослідження глобальної конкурентоспроможності національної економічної системи на засадах гео-економічного і цивілізаційного підходів [19], перехід до вивчення проблеми конкурентоспроможності на метарівні.

Список використаної літератури

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 660 с.
2. Meyer – Stamer Jorg. Building Systemic Competitiveness // German Development Institute. Reports and Working Papers. – 1998. – № 3 – 75 р.
3. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія. – У 2 т. – Т. 1 / за заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
5. Gregory Paul R., Stuart Robert C. Comparative Economic Systems. 6th ed. 578 p.
6. Корнеева О.В. Концепция интегративных уровней / О.В. Корнеева // Электронный научный журнал «Вестник Омского государственного педагогического университета». Вып. 2006. www.omsk.edu.
7. Arrow K. Reflections on the Essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy / Ed.: G.R. Feiwel. – L.: MacMillan, 1987. – 734 p.
8. Клейнер Г.Б. Наноэкономика и теория фирмы / Г.Б. Клейнер // Вест-

ник ВГУ. Серия Экономика и управление. – 2004. – № 2. – С. 99–123.

9. Попов Е.В. Институты микроэкономики как субъекты эволюции / Е.В. Попов // Вестник Российской Академии наук. – 2006. – №6(76). – С. 544–552.

10. Турчин В.Ф. Феномен науки. Кибернетический подход к эволюции / В.Ф. Турчин. – М.: ЭТС, 2000. – 368 с.

11. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. – 2006. – № 1. – С. 81–87.

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

13. Алещенко В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы / В.В. Алещенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №1(45). – С. 113–119.

14. Павленко А.Ф. Маркетинг: учебник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.

15. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики: Материалы Международной конференции «Конкурентоспособность и модернизация российской экономики» / Е. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – С. 24–32.

16. Павлова В.А. Конкурентоспособность предприятия: оценка та стратегія забезпечення: монографія / В.А. Павлова. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

17. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67–75.

18. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.

19. Осипов Г.В. Перспективы социокультурной динамики и партнерства цивилизаций / Г.В. Осипов, Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Институт экономических стратегий, 2007. – 416 с.

НЕКЛАСИЧНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ

Питання про розмір оплати праці є, мабуть, одним з найактуальніших в економіці, причому як в розвинутих, так і в менш розвинутих країнах. Воно є логічним продовженням більш загального питання про пропорції розподілу суспільного продукту між учасниками суспільного виробничого процесу в рамках пануючої на сьогодні системи суспільного поділу праці. Зазвичай, найбільш гострим є конфлікт інтересів між роботодавцем, що зацікавлений у зниженні ставки оплати праці (за інших рівних умов), та найманим працівником, який намагається отримати якомога більше. У сучасній економічній системі, проголошеній ринковою, цей конфлікт повинен вирішуватися шляхом компромісу, через вільні торги, які повинні дати якусь рівноважну ставку оплати праці. Цей механізм описаний у будь-якому підручнику з мікроекономіки і є, зазвичай, основою для аналізу відносин з використання робочої сили на мезорівні (галузевому), на макрорівні (загальнонаціональному) і мегарівні (міжнародному). Проаналізувавши відповідні розділи з будь-якого підручника з економічної теорії, можемо пересвідчитись, що в цілому результати взаємодії між продавцем і покупцем на ринку праці розглядаються як об'єктивно обумовлені, самодостатні та економічно ефективні і доцільні (див., наприклад, [1, с. 215 – 221; 2, с. 101 – 118]). Це вже традиція. Але такою ж традицією є додавання до розділів, присвячених ціноутворенню на ринку праці, інформації про можливі викривлення дії цього механізму, пов'язані, насамперед, з діяльністю держави та профспілок. Проте не менше викривлень створюють і роботодавці. Звісно, таку можливість вони отримують, як правило, за умов недостатньої гнучкості ринку праці, недостатньої мобільності робочої сили. Можна було б проігнорувати наявність таких фактів в реальному житті або ж прого-

лосити їх винятком, якби не така широка розповсюдженість цього явища. Так, цілий сектор економічної діяльності, пов'язаний з безпекою і обороноздатністю країни, є монополізованим саме в розумінні найму і використання робочої сили певної якості [3]. Ще більше факторів, які обмежують потенційну мобільність робочої сили, можна зустріти в працях, присвячених інституційним складовим ринку праці. Тут і формальні кваліфікаційні ознаки, і поінформованість, і наявність прописки, і наявність житла, і багато іншого [4]. Проте ступінь теоретичної опрацьованості питання про викривлення дії ринкового механізму інститутами ринку праці поки що не можна вважати достатнім. Тому дослідження в цій галузі є актуальними.

Сучасна мікроекономіка розглядає поведінку окремого економічного суб'єкта в розрізі єдиного принципу – співвідношення граничних витрат на виконання певної дії та граничного виграшу, який буде отриманий в результаті певної дії. Вважається також, що переважання виграшу над витратами змушує суб'єкта виконувати дії. Збільшення ж кількості одноразових дій призводить до зростання граничних витрат і зменшення граничного виграшу. Рівновага в даному виді діяльності настає тоді, коли граничні витрати зрівняються з граничним виграшем (тобто ще одна додаткова дія не збільшить чистого виграшу суб'єкта).

Зазвичай поза увагою залишають питання про розмір порції блага, що споживається, ресурсу, що використовується і дії, що виконується. Фактично, принципова схема рівноваги споживача, виробника або будь-якого іншого суб'єкта будується на неявному постулаті про безкінечно малі порції. Але в реальному житті це не так. Досить часто зміна величини порції є навіть більш застосовуваним інструментом координації інтересів економічних суб'єктів, ніж зміна ціни.

Так, ще Дж. Кейнс зауважував, що ціна праці не може бути ефективним інструментом регулювання зайнятості, насамперед, через важкість її зменшення із суто психологічних причин [1]. Тобто для ринку праці є характерним «ефект храповика», що означає вибіркову реакцію заробітної плати на коливання попиту і пропозиції на ринку. Ті зміни, які сприяють підвищенню ставки оплати праці, знаходять своє відображення у цінах на працю, а ті, що повинні були б зменшити рівень оплати, – ні.

Але в реальному житті зменшити ставку оплати все ж таки можна. Більш того, в Україні це відбувається на систематичній основі. Так, реальну ставку оплати можна зменшувати, не підвищуючи заробітну плату під час інфляції. Невеличкі індексації, які підприємство повинно проводити відповідно до вимог законодавства, не перекривають знецінення доходів і, відповідно, не гарантують збереження реальної заробітної плати. В умовах, коли річні темпи інфляції перевищують 10%, це дозволяє зменшувати зарплату досить відчутно, якщо роботодавець, звісно, в цьому зацікавлений.

Проте саме по собі зменшення заробітної плати не є метою діяльності роботодавця. Його цікавить прибуток і, відповідно, ефективно використання робочої сили. Тож координація попиту і пропозиції на, так би мовити, внутрішньо-фірмовому ринку праці повинна мати і більш дійовий інструментарій, не прив'язаний до такого неконтрольованого зовнішнього обмежувача, як інфляція. Досить часто ставку оплати зменшують не через урізання виплат, а через збільшення напруженості праці. Додатковий час, відпрацьований на фірмі, додаткові посадові обов'язки, які доводиться виконувати співробітнику, зменшують реальну погодинну ставку оплати не менше, ніж безпосереднє зменшення тарифів.

Окрема справа – додаткові обов'язки, які не пов'язані безпосередньо з тією роботою, що виконувалася раніше і продовжує виконуватися після введення додаткових повноважень. Розглянемо це на

прикладі. Уявімо, що працівник виконує роботу з погодинною тарифною ставкою 25 грн, перебуваючи у стані мікроекономічної рівноваги (тобто за таку винагороду він працює рівно стільки, скільки вважає за доцільне). Йому пропонують додаткову роботу, яка буде забирати 50 год. на місяць, і пропонують додаткову винагороду – 500 грн на місяць. Чи погодиться він на таке додаткове навантаження? З мікроекономічної точки зору не повинен би, оскільки граничний вигравш (усереднений за 50 додаткових годин) падає до 500 грн / 50 год. = 10 грн за год., а додаткове навантаження буде сприйматися досить важко. Проте на практиці такі пропозиції приймаються досить часто, бо суб'єкт побоюється у разі відмови втратити і ті 25 грн/год., які він мав до того. Звісно, таке пропонування зв'язаних товарів є ознакою монопольного становища роботодавця, браку конкуренції і, відповідно, непевного стану робітника. Але факт залишається фактом: реальна заробітна плата знижується внаслідок збільшення порції виконуваних обов'язків.

Тож можна вважати, що збільшення величини трудового навантаження в розрахунку на сталий розмір оплати праці є альтернативою зниження ставки реальної заробітної плати. Але чи можна вважати, що для робітника і роботодавця кожна з цих альтернатив обіцяє однакові наслідки? На нашу думку, ні. Спочатку розглянемо графік ціноутворення на ринку праці стосовно окремого працівника за умови подільності трудових обов'язків на безкінечно малі порції (рис. 1).

На рис. 1 показано ситуацію, характерну для неокласичного аналізу, коли посадові обов'язки працівника на даній фірмі можна розділити на дуже малі (в ідеалі – безкінечно малі) порції. Скажімо, це може бути прибиральниця, яка отримує певну суму за кожний квадратний метр прибраної площі. Вона пропонує трудові послуги відповідно до кривої індивідуального пропонування S_L . Вертикальна координата горизонтального відрізка цієї кривої відповідає тій мінімальній платі за квадратний метр Wm , менше якої прибиральниця не згод-

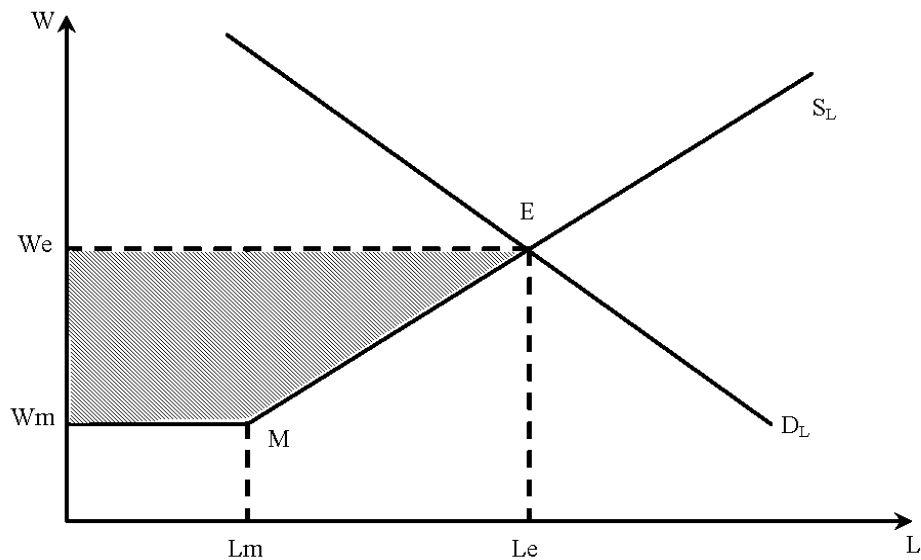


Рис. 1. Формування ставки оплати праці

на отримувати і відмовляється працювати. За певного попиту D_L встановлюється ставка оплати W_e , за якої прибиральниця надасть трудові послуги в обсязі L_e . При цьому вона отримує вигоду продавця, що дорівнює площі фігури W_eEMW_m , що заштрихована на рис. 1. У разі коли ставка оплати зменшується, прибиральниця отримує менший вигоду, проте це не дуже вигідно і для покупця її послуг, оскільки за меншої заробітної плати і квадратних метрів площі буде прибрано

менше. Тож роботодавець стикається з дилемою: зменшувати ставку і, відповідно, не повністю задовольнити свою потребу у трудових послугах, чи не зменшувати і тоді нести додаткові витрати.

Тепер уявімо ситуацію, коли попит роботодавця зростає до D'_L внаслідок, наприклад, збільшення площі приміщень (рис 2). Нова точка рівноваги N , що відповідає кількості праці L_n , повинна була б в умовах «класичної» контрактації призвести до збільшення ставки оплати

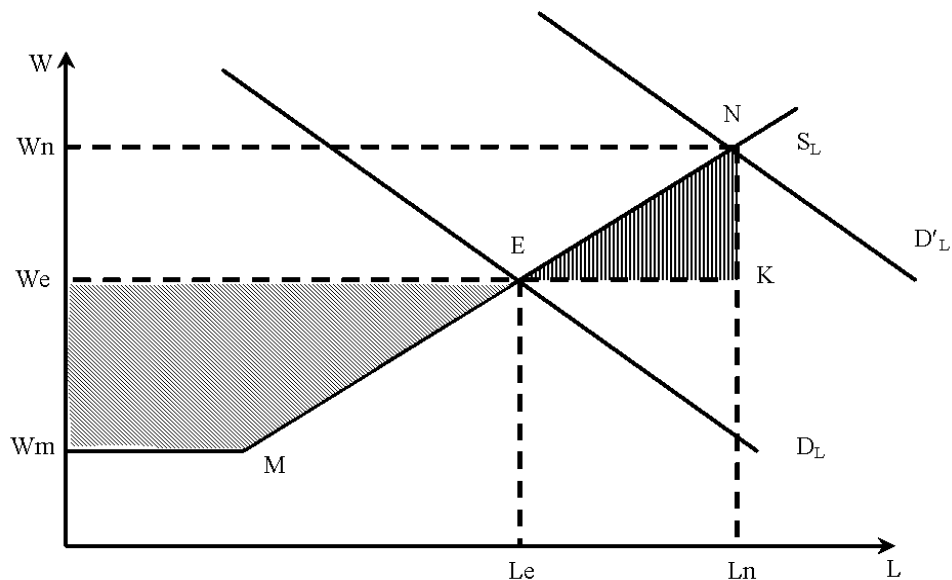


Рис. 2. Наслідки збільшення обсягу праці при збереженні ставки оплати

праці до рівня Wn . Але уявімо ситуацію, коли роботодавець видає додаткове завдання без підвищення ставки оплати, залишаючи її на рівні We .

Чи вигідні такі умови робітнику? Очевидно, ні, оскільки внаслідок збільшення обсягу роботи він отримує програш (перевищення граничних витрат над граничним доходом в обсязі, що дорівнює площі трикутника ENK). Проте припинення роботи також буде для нього недоцільним у випадку, коли цей програш буде меншим, ніж виграш від перевищення рівня оплати за попередні виконані дії, що дорівнює площі трапеції $WeWMWm$, а умовою продовження співпраці роботодавець називає виконання цих посадових обов'язків. Тож роботодавець за умови відсутності у робітника більш-менш реальної альтернативи може давати додаткові доручення до тих пір, поки площі трикутника і трапеції не зрівняються.

Алгебраїчно рівновага економічного суб'єкта настає у випадку, коли обсяг його діяльності такий, що зрівнюються його граничний виграш та граничні витрати:

$$MG = MC,$$

де MG – граничний виграш (гранична корисність, граничний виторг, гранична ставка оплати праці тощо);

MC – граничні витрати.

У випадку коли економічний суб'єкт знаходиться у стані рівноваги, виконуючи при цьому більше, ніж одну дію (споживаючи більш, ніж одну одиницю товару, виготовляючи більш ніж одну деталь тощо), він, як правило, отримує певний виграш як наслідок перевищення граничного виграшу над граничними витратами стосовно всіх виконаних дій, виключаючи останню. Залежно від того, хто саме і які саме дії виконує, цей виграш може називатися, наприклад, виграшем споживача чи виграшем продавця. Цей виграш є обов'язковим для того, щоб суб'єкт прийняв рішення про доцільність виконання дії, а тому часто стає об'єктом перерозподілу на користь інших осіб. Так, монополіст може перерозподіляти на свою користь виграш

споживачів, проводячи цінову дискримінацію. Проте навіть ті споживачі, виграш яких був присвоєний монополістом, не відмовляються від споживання товару при підвищенні ціни до тих пір, поки вартість товару не перевищить грошову оцінку корисності від споживання.

Тож суб'єкт, який має ринкову владу, в принципі, може присвоїти весь виграш свого контрагента, для якого в цьому випадку умовою згоди на контракт стане

$$TG \geq TC,$$

де TG – сукупні надходження (сукупний виторг, сукупна корисність тощо);

TC – сукупні витрати.

При цьому у випадку, коли $TG = TC$, весь потенційно можливий виграш контрагента переходить до суб'єкта, що має ринкову владу. Зазначимо також, що за умови, що споживається лише одна порція товару, вірними є рівняння $TG = AG = MG$ та $TC = AC = MC$. Це означає, що суб'єкт, що має ринкову владу, встановлюючи розмір неподільної порції, що дорівнює всьому обсягу, забезпечує одночасне виконання умов $MG = MC$ та $TG = TC$, отже, одночасно досягається рівновага контрагента і повністю вилучається його виграш.

Звичайно, наймач зовсім необов'язково вилучає весь виграш найманого виробника. Найчастіше спостерігається ситуація, коли виграш вилучається лише частково, причому, як правило, наймач не має на меті саме вилучення виграшу. Іноді сама господарська ситуація вимагає внести додаткове навантаження. Наприклад, це може бути хвороба або тривале відрадження співробітника, що викликає необхідність розподілу його обов'язків між іншими членами підрозділу. Також це може бути неочікуване звільнення одного чи кількох співробітників і, відповідно, необхідність виконувати додатковий обсяг робіт тими, хто залишився. Ще одним поширеним випадком є разові завдання, необхідність виконання яких виникає епізодично і не прогнозовано. У подібних випадках додаткове навантаження розглядається як тимчасове, проте часто стає майже постійним.

Суттєвим моментом є те, що додаткові обов'язки розподіляються, як правило, на тих співробітників, які мають більш високий рівень кваліфікації та продуктивності праці. Це досить легко пояснити дією принаймні двох факторів:

– виконання додаткового обсягу робіт за той же час, який відводився раніше на меншу кількість посадових обов'язків, просто не під силу робітнику, що має низьку продуктивність;

– кваліфікований виробник за інших рівних умов має більший вигравш продавця робочої сили за рахунок більшого обсягу виконання робіт і більш низьких витрат на їх виконання.

Тож збільшення неподільної порції виконання робіт як засіб зниження реальної ставки оплати праці частіше використовується стосовно більш кваліфікованої частини трудового колективу, оскільки з більшого вигравшу такого робітника роботодавцю значно легше вилучити певну частину, ніж з мізерного вигравшу некваліфікованого працівника. У результаті вилучення вигравшу кваліфікованих працівників виникають короткострокові та довгострокові наслідки.

1. Короткострокові наслідки. У короткостроковій перспективі роботодавець виграє за рахунок скорочення питомих витрат на виконання робіт, але в той же час може програти в якості, оскільки існує реальна загроза перевантаження працівників. Відповідно, працівники програють у ставці заробітної плати, хоча, можливо, виграють у загальній масі доходів, отримуючи, наприклад, половину посадового окладу звільненого працівника.

2. Довгострокові наслідки. Зменшення реальної різниці між ставками оплати праці кваліфікованих і менш кваліфікованих працівників, що є відчутним навіть у короткостроковій перспективі, в довгостроковому періоді створює антистимули для відтворення кваліфікованої частини робочої сили. Дійсно, у випадку, коли підвищення кваліфікації як досить витратний для працівника процес (принаймні, з позиції витрачених зусиль і часу) «винагороджується» зменшенням оплати в розрахунку на одини-

цю виконаної роботи, таке удосконалення власного людського капіталу не має економічного сенсу.

У результаті поширення практики перенавантаження кваліфікованих працівників на значній кількості підприємств галузь може тримати стійкий негативний ефект у вигляді відносного дефіциту і зниження якості робочої сили, а також негативного ставлення до підвищення кваліфікації з боку молодих працівників. Як варіант, може спостерігатися підвищення плинності кадрів, що може розглядатися як засіб боротьби робітників, що підвищили свою кваліфікацію, за підвищення ставки оплати. Механізм тут простий – наново прийнятий працівник має змогу ознайомитися з посадовими інструкціями і спочатку не має додаткових навантажень, що виходять за межі посадових обов'язків. Якщо ж згодом «повзуче» збільшення обсягу цих обов'язків почне зменшувати вигравш робітника і реальну оплату в розрахунку на одиницю виконаної роботи, то реальним виходом може бути лише переукладання контракту, причому, вірогідно, з новим роботодавцем.

На рівні національної економіки перенавантаження найбільш кваліфікованої частини робочої сили буде трансформуватися в проблеми з її відтворенням. Причому мова йде і про кількісне, і про якісне відтворення. Збільшення напруженості праці під час виконання професійних обов'язків негативно впливає на психоінтелектуальну активність особи поза межами робочого місця, зокрема в родині. Тож, очевидно, в культурах, які лояльно ставляться до професійної зайнятості жінки, слід очікувати зменшення обсягу та інтенсивності діяльності, пов'язаної з народженням і вихованням дітей саме з боку найбільш цінної (з точки зору передачі соціально продуктивних моделей поведінки) частини жіноцтва. Крім того, інтенсивно працюючі особи (як чоловіки, так і жінки) часто потерпають від психічного перенавантаження і тяжіють до більш самотнього способу життя за межами роботи, встановлюють короткотермінові, менш зобов'язуючі до постійного спілкування зв'яз-

ки. Тож і сім'ї створюються не часто. Отже, виграючи в короткостроковій перспективі, забезпечуючи більш низькі явні витрати на виробництво, суспільство програє у відтворенні. Спочатку в демографічному розумінні, а відтак – і у відтворенні економічних ресурсів.

Список використаної літератури

1. Економічна теорія: підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2005. – 784 с.
2. Molle W. The economics of European integration: theory, practice, policy. – Ashgate publishing company, 2006.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики / Дж. М. Кейнс. – Т. 2. – М.: Эконом, 1993.
4. Ашмаров И.А. Институциональный механизм рынка труда / И.А. Ашмаров. // Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2004. – № 1. – С. 143–146.
5. Баланда А.Л. Державне регулювання ринку праці в контексті забезпечення національної безпеки України / А.Л. Баланда // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1 (21). – С. 323–329.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

Трансформаційні процеси сучасності висувують на передній план необхідність пошуку нових джерел знань, особливих методологічних парадигм, за допомогою яких може бути досягнуто розуміння суті та коренів тих радикальних соціально-економічних змін, які переживають сьогодні країни постсоціалістичного простору. Поступово відходять у минуле традиції розгляду економічної системи як самостійної і самодостатньої сфери суспільства, які були характерними для класичних, марксистських та неокласичних підходів. Натомість теоретиками розробляються нові варіанти дослідних програм, які відкривають широкі можливості у проведенні міждисциплінарних, і внаслідок цього більш наближених до практики, досліджень.

Вітчизняна економічна наука починає пошук методологічних засад аналізу трансформаційних змін на основі розвитку таких, далеко не традиційних для нашого наукового співтовариства напрямів, як метафізика економіки (В. Базилевич, В. Ільїн), фізична економія (В. Шевчук), філософія господарства (А. Філіпенко) і, безумовно, інституціональна теорія. Остання є провідним напрямом розвитку сучасної української економічної теорії, у сфері якої найбільш активно ведуться дослідження характеру встановлення міжсистемних зв'язків економіки. Завдяки напрацюванням таких вітчизняних дослідників, як М. Галабурда, А. Гриценко, В. Дементьев, О. Клішова, А. Ткач, В. Якубенко та багатьох інших, на сьогодні вже досягнуто значних успіхів у царині міждисциплінарних досліджень.

Однак реалії свідчать, що чим далі інституціональна теорія просувається до досягнення певних результатів практичного характеру, тим з більшою кількістю методологічних проблем зустрічаються

вчені. У цій статті поставлено мету на основі аналізу історичної еволюції інституціональної теорії з'ясувати її методологічні можливості у вирішенні проблем розвитку національної економіки.

Як відомо, домінуючі у ХІХ ст. напрями економічної думки, до яких належать класична, неокласична і марксистська теорії, пояснювали господарські процеси на основі економічного детермінізму. Ускладнення економічних процесів та загострення суперечностей суспільного розвитку поставили перед наукою цілий ряд нових питань, на які представники відповідних напрямів не змогли дати відповіді. Криза методологічної парадигми економічної науки наприкінці ХІХ ст. проявилася в обмеженості дослідницьких можливостей цих теорій здійснювати аналіз реальної практики, а також у їх дистанціюванні від необхідності дослідження впливу на неї неекономічних факторів.

Саме у цей історичний період здійснюються спроби пошуку нових інструментів аналізу, що були б більш адекватними реаліям економічного розвитку. Першою спробою подібного пошуку стали теорії представників історичної школи, які виступили проти того способу пізнання дійсності, за яким логіка наукових абстракцій сприймалась як логіка самого економічного життя. Натомість німецькі теоретики висунули аргументи, що спростовували наявність загальних закономірностей в економіці і заперечували діалектичний характер суспільного розвитку. Вченими визнавалась лише еволюційна форма ентогенезу, акцентувалась увага на ролі неекономічних факторів у формуванні кожних національних господарств.

Німецькі економісти будували методологічні засади своїх досліджень на філософських концепціях Г. Гегеля, а

також на основі застосування історичного методу. Останній передбачав вивчення і зіставлення реальних господарських факторів і за рахунок цього відкривав можливість виходу на історичні корені, що формують економічний розвиток кожної окремої країни.

«Розум слугує способом зв'язку із світовим духом. Останній розвивається як діалектичний процес. Розвиток людського суспільства є ні чим іншим, як формою прояву духу народу... На основі вивчення минулого стає можливим усвідомити весь процес розвитку культури, а якщо прослідкувати розвиток духовних сил, то це відкриє можливість відтворити шляхи її подальшої еволюції. Історична наука повинна визначити закони розвитку культури. Лише у такий спосіб можна пізнати внутрішні природні закони, що управляють розвитком суспільства», – стверджують німецькі дослідники, проголошуючи основне кредо своєї методології [1, с. 422]. При цьому було запропоновано перейти до використання індуктивно-історичного методу та емпіричних методологічних прийомів.

Отже, історична школа започаткувала новий підхід до аналізу закономірностей розвитку суспільства, де вирішальними факторами його переходу у нову якість вважався особливий тип національних політико-правових і соціокультурних інститутів. Ці ідеї були сприйняті інституціональною теорією, яка зосередилася на вивченні ролі суспільних інститутів у економічному житті, на мегатенденціях розвитку людства.

Становлення інституціоналізму як особливого напрямку економічної думки відбувається у 30-ті роки ХХ ст., а його зародження пов'язується з ім'ям Т. Веблена. Американський економіст в одній із своїх перших наукових праць «Чому економіка ще не стала еволюційною наукою?» (1898 р.) висловив думку про те, що «історична школа зуміла дати лише описовий огляд явищ, а не генетичну характеристику економічного процесу, що розгортається..., отримані нею результати навряд чи можна назвати економічною теорією». У свою чергу австрійська школа «показала себе взагалі нездатною

до розриву з класичною традицією, у річищі якої економіка розглядалася як таксономічна наука» [2, р. 72–73].

Натомість вчений пропонує свою дослідницьку програму, в якій, по-перше, відхиляє методологічну основу як класики (зорієнтованість на виявлення загальних законів і тенденцій економічного розвитку), так і неокласики (рівноважний підхід, передумову про раціональність поведінки суб'єктів), і, по-друге, зосереджується на дослідженні економічного процесу як кумулятивного розвитку, процесу інституціональних змін. Як метод здійснення подібних досліджень Т. Веблен обирає синтез еволюційної теорії соціал-дарвінізму і інституціонального аналізу економічного розвитку.

Вихідним пунктом інституціонального аналізу Т. Веблена є введена ним же категорія інституту як «стійких звичок мислення, які характерні для великої спільноти людей» [3, с. 201]. Запровадження цього поняття в економічну теорію, за власним висловом Т. Веблена, «було спрямоване на переборення гедоністичних забобонів економістів, які схильні розуміти природу людини як дещо задане, незмінне і внаслідок цього для економічного аналізу як фактор проміжний». Навпаки, «економічна доля індивіда – це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, які самі кумулятивно змінюються у міру розвитку процесу. І сам індивід, і середовище його існування у кожний момент виступають продуктом такого процесу» [4, с. 57]. Визнавши можливість адаптації інститутів до змін середовища, Т. Веблен, тим самим, поставив перед економічною теорією проблему пошуку правил і механізмів, що спрямовують процес інституціональних змін.

У подальшому ідеї Т. Веблена були розвинуті Дж. Коммонсом, який створив теорію трансакцій (будь-якого виду передачі правового контролю від однієї особи до іншої), доповнив ідеї Веблена про еволюційний відбір інститутів, зосередивши увагу на свідомій соціальній селекції інститутів, а також увів до наукового вжитку поняття «діючий колек-

тивний інститут» як регулятор економічної поведінки людей.

У. Мітчелл, третій представник течії, яку в подальшому буде окреслено як старий або традиційний інституціоналізм, зосередився на вивченні прикладних питань економічної динаміки у контексті діяльності публічних, приватних та інших соціальних організацій.

Таким чином, у межах старого інституціоналізму було розроблено соціально-психологічний підхід до дослідження економічних явищ, закладено основи еволюційного та інституціонального аналізу. Це створило, з одного боку, можливість включення до економічного аналізу цілого ряду явищ, які традиційно не були предметом економічних досліджень, а з іншого – дало підстави виокремити інституціональну теорію у самостійний напрям економічної думки, своєрідну інтелектуальну опозицію неокласиці.

До цього історичного моменту, датованого 30-ми роками ХХ ст., тобто періоду оформлення інституціоналізму як самостійної теоретичної конструкції, розвиток економічної думки постає в уяві дослідників логічним і цілком зрозумілим. Існує три напрями економічної науки – неокласика, марксизм, інституціоналізм і ще зовсім молода кейнсіанська теорія, які чітко розмежовуються за методологічними ознаками. Однак у другій половині ХХ ст. з'являються нові концепції інституціонального змісту, в яких починають поєднуватись методологічні підходи різних напрямів і шкіл. Причому це поєднання відбувається іноді таким дивним способом, що вже досить важко зрозуміти, де саме існує в теорії неокласика, а де дійсно інституціоналізм.

Аналіз подібних концепцій дає змогу дослідникам вести мову про оформленість в інституціональній теорії окремих течій – неінституціоналізму та нової інституціональної теорії. І хоча на сьогодні серед науковців немає одностайності а ні у правомірності такого виокремлення, а ні у критеріях віднесення окремих теорій до тих чи інших течій, сам факт відмінності їх основних концептуальних позицій не викликає сумнівів.

Однак викликає подив той факт, що, втративши єдину, властиву тільки даному напрямку методологічну основу досліджень, сучасними дослідниками ці теорії продовжують досить жорстко протиставлятися неокласиці. Поза увагою вітчизняного і російського наукового співтовариства залишається те, що сучасна інституціональна теорія є своєрідним синтезом різних методологій, що в ній «розмите» те протистояння, яке було властиве ранньому неокласицизму ХІХ ст. і інституціоналізму 30-х років ХХ ст.

Не вважаючи за доцільне проводити детальний аналіз нових інституціональних теорій і займатися розробкою критеріїв їх віднесення до тієї чи іншої течії інституціоналізму (тим більше, що ця проблема досить активно обговорюється у вітчизняній науковій літературі), більш продуктивним, на нашу думку, буде визначення впливу різних економічних підходів на формування і розвиток методології інституціональних досліджень. Перш за все наголосимо, що відмітними рисами нових теорій можна вважати їх побудову на модернізованій методологічній основі, в якій поєднались інституціональний підхід із дослідженнями мікроекономічного характеру.

Так, Р. Коуз у працях «Природа фірми» (1937) та «Природа соціальних витрат» (1960) вводить до інституціонального аналізу поняття трансакційних витрат як таких, що пов'язані із «збором і обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем і юридичного захисту контракту» [5, с. 9]; спільно з А. Алчіан, Г. Дамсецем, Р. Позером, С. Пейовичем, Т. Еггертссоном формує теорію прав власності, в якій доводить існування розгалуженої структури прав власності, наголошує на необхідності її чіткого структурування і специфікації, тобто правової визначеності і розмежування пучка прав між суб'єктами привласнення з метою підвищення ефективності обміну.

Г. Саймон піддає серйозним сумнівам існування раціонального економічного суб'єкта і створює теорію неповної раціональності, згідно з якою рішення індивідів є раціональними тільки до пев-

ної межі. Остання визначається неповнотою доступної їм інформації і обмеженістю їх інтелектуальних здібностей. О. Вільямсон, досліджуючи варіанти економічного вибору, формує принцип опортуністичної поведінки – дій, викликаних прагненням до реалізації власного інтересу, що доходять до підступності, обману і порушення взятих на себе зобов'язань.

Д. Б'юкенен, Г. Таллок, Д. Мюллер, М. Олсон, К. Ерроу в межах теорії суспільного вибору розробляють аналітичні підходи, засновані на неокласичному аналізі до дослідження політичного механізму прийняття макроекономічних рішень.

Вся ця ідейна багатоманітність інституціональної теорії звелась сучасними теоретиками до тлумачення їх досягнень у плані протиставлення методологічним посиленням неокласики. Так, постулюється, що на відміну від неокласичної теорії інституціоналізм стверджує, що:

1. Економічна система не вважається такою, що прагне до рівноваги. Навпаки, для неї характерно відхилення від рівноваги, нелінійність, біфуркації.

2. Економічні агенти не ведуть себе раціонально внаслідок обмеженості можливостей людського розуму і наявності високого ступеня складності, масштабності і невизначеності інформації.

3. Інформація не є повною і доступною. Отримання інформації пов'язано з витратами, зумовленими необхідністю пошуку, обчислення і обробки інформації.

4. Прагнення до реалізації в економічній сфері власного інтересу часто призводить до опортуністичної поведінки.

Не заперечуючи правомірності визначення відмітних позицій двох течій економічної теорії, ми вважаємо за необхідне ще раз наголосити на тому, що переважна більшість вище означених протиставлень отримана, між іншим, саме за рахунок застосування нових можливостей сучасної неокласичної методології. Навіть поверхневий погляд на досягнення неокласики відразу дозволяє помітити той факт, що тільки одна авст-

рійська школа, не говорячи вже про всі інші, внесла вагомий внесок до методології інституціоналізму.

І якщо виникає необхідність проведення подібних порівнянь, то їх, на нашу думку, слід здійснювати виключно у історико-хронологічному контексті. За таких умов стає цілком зрозумілим, що сучасний інституціоналізм правомірно протиставляти тільки ідейним постулатам ранньої неокласики (хоча вже і в цей період значна частка теоретико-методологічних досягнень В. Парето впливається в ідейну конструкцію інституціоналізму).

З метою з'ясування дослідницьких можливостей інституціональної теорії у плані аналізу трансформаційних процесів вважається за необхідне проведення більш глибокого аналізу методологічних передумов, що призвели до формування інституціоналізму як особливої дослідної програми. Перш за все слід звернути увагу на той факт, що інституціональна теорія увібрала в себе методологічні досягнення німецької історичної традиції, соціології, яка виникла на зламі ХХ ст., неоавстрійської школи і неомарксистського аналізу.

Так, своєрідним поворотом німецької економічної науки від «історичної школи» до нового методологічного підходу в аналізі розвитку суспільства стали праці представника фрайбурзької школи В. Ойкена, в яких було сформовано теорію господарського порядку як «скупності форм, у якій відбувалося і відбувається регулювання повсякденного господарського процесу in concreto – в конкретному місці і часі» [6, с. 214]. Вихідним пунктом цієї теорії є положення про те, що не ідеологія і виробничі відносини, а принципи і правила господарювання та економічного управління відрізняють одну економічну систему від іншої.

Завдяки соціальній філософії французького соціолога-позитивіста Е. Дюркгейма [7–8] до інституціональної теорії увійшли уявлення про вплив колективної свідомості на діяльність індивідів, традиція розглядати суспільство як єдине ціле і пояснювати індивідуальну поведінку приматом соціального, уявлення суспільної системи у вигляді суми кон-

трактів, де в основі будь-якого договору знаходяться соціальні та історичні причини. По суті, Е. Дюркгейм одним із перших здійснив аналіз суспільства з урахуванням впливу на його розвиток культурних компонентів, таких як моральні принципи і загальнолюдські цінності, універсальні релігійні ідеали.

Значну роль у становленні інституціоналізму відіграла теорія часткової і аналітичної причинності німецького соціолога М. Вебера, згідно з якою виключається можливість визначального впливу одного елемента дійсності на інші її аспекти без того, щоб останні не здійснили зворотної відповідної реакції. Чимало значення у плані становлення інституціональної методології мало і Веберове дослідження впливу суспільного світогляду і, особливо, релігії на соціальні організації та індивідуальні погляди [9].

Внесок німецької соціології у формування інституціональної парадигми поповнюється соціальною філософією К. Манхейма [10]. На основі крайнього несприйняття натуралістичних напрямків в науці і методологічних принципів позитивізму при дослідженні суспільства, вчений здійснив аналіз європейської соціокультурної ситуації у контексті розвитку культури і виховання. За допомогою власної концепції культурологічної методології К. Манхейм виділяє «життєві детермінанти», які визначають загальний стиль і пануючі ідеали та норми мислення. Особливого значення у даному контексті вчений надає впливу ідеологій і наголошує на необхідності дослідження психологічних механізмів колективних дій і уявлень тих або інших соціальних груп.

Новий етап у розвитку цієї проблематики пов'язаний з іменами таких представників американської соціології ХХ ст., як П. Сорокін, Т. Парсонс, Р. Мертон. На основі методології емпіричного неопозитивізму П. Сорокін аналізує проблеми соціальної взаємодії і доходить висновку, що суспільство продукує норми і цінності, які циркулюють між соціально свідомими індивідами. Суспільна система у теоретичній конструкції П. Сорокіна – це єдиний культурний початок.

Фактор культурної детермінації постає основним методологічним прийомом аналізу соціокультурних змін, у результаті застосування якого вченим розкриваються причини суспільної еволюції, головними з яких вважається криза і розпад культурної надсистеми [11].

Спираючись на загальну теорію систем, американський соціолог і засновник школи структурного функціоналізму Т. Парсонс досліджує проблеми історії і еволюції суспільства за допомогою ним же створеного структурно-функціонального метода. Вчений доводить, що суспільство розвивається від простих форм до більш складних за рахунок розділення і диференціації з обов'язковими наступними процесами інтеграції. Визначальним фактором інтеграції суспільства виступає зростаюча здатність суб'єктів і соціальних груп до адаптації [12].

Досліджуючи соціокультурні фактори оточення соціальних систем, Т. Парсонс робить висновок про існування критерію самодостатності, який відрізняє суспільство від інших систем і за його допомогою створює концептуальну схему культури, особистості і поведінки. Системи і підсистеми постають у концепції Т. Парсонса як кібернетична ієрархія, яка включає в себе культурний, соціальний, біологічний і особистісний компоненти.

Велике значення для розвитку інституціоналізму мало дослідження вченим проблеми раціональності, у ході вирішення якої було здійснено спробу за допомогою психоаналізу З. Фрейда з'ясувати природу раціональних елементів поведінки індивіда у відношенні до нераціональних та ірраціональних складових і на цій основі визначити їх роль у детермінації суспільних дій.

Інший американський соціолог Р. Мертон створив власну версію структурно-функціональної теорії (функціональний структуралізм), за якою соціальна структура характеризується посередництвом критеріїв організованості рядів соціальних відносин, їх регулярності і періодичності, а також стримування (ініціювання соціальних відносин системами ідеалів, норм і культурних зразків) [13].

Вагомий внесок у вирішення подібних проблем зробила і франкфуртська школа, яка класифікується сучасними дослідниками як представниця неомарксизму і засновниця гуманістичної політичної економії. Використовуючи методологію марксизму і доповнюючи її методами психоаналізу, антропології і соціології, представники гуманістичного напрямку (Г. Маркузе, Е. Фромм) намагалися побудувати нову модель економічної людини, перебороти проблеми часткового аналізу економічної діяльності індивіда шляхом синтезу існуючих теоретичних доктрин і моделей людини.

Введений Е. Фроммом методологічний принцип нормативного гуманізму виходить з того, що людина є складною соціопсихобіологічною істотою, яка розвивається разом із суспільством і активно впливає на його розвиток. «Людину як одиницю виду можна визначити не тільки з точки зору анатомії і фізіології, — пише вчений. Для неї характерні загальні психічні властивості, закони, що управляють її розумовою і емоційною діяльністю, а також прагнення до вирішення проблем людського існування. Через це неправильним є уявлення, ніби психічний склад людини не визначається притаманними їй самій властивостями, а являє собою чистий аркуш паперу, на який суспільство і культура наносять свої письмена» [14, с. 17–18].

Якщо інституціоналістів більше цікавлять правила і те, як вони визначають поведінку людей, то гуманістичну економіку цікавить сама людина, механізм її входження у соціальний порядок, а також характеристики соціуму, без яких неможливо уявити взаємодію людини і суспільства. У зв'язку з цими методологічними напрямками гуманісти досліджують коло питань, пов'язаних із дилемою «економіка — людина» та «виробництво — духовно-психічні, моральні якості особистості», а також займаються пошуком зв'язку між психікою індивіда і соціально-економічною структурою суспільства.

Завершити екскурс в історію становлення методологічних передумов виникнення інституціональної парадигми слід

розглядом концепцій неоавстрійської школи, які відіграли колосальну роль у дослідженнях інституціонального змісту. Як методологічні ознаки цієї школи необхідно виділити, по-перше, сполучення індивідуалізму і суб'єктивізму австрійської традиції із соціальною філософією, і, по-друге, введення до економічного аналізу фактора невизначеності і розгляд економічних явищ з точки зору розробки і розповсюдження інформації.

Виступаючи проти принципу децентралізації прийняття господарських рішень, введеного маржиналістами, засновник неоавстрійської школи Л. Мізес і його послідовник Ф. Хайек наголошують на тому, що у господарській системі остаточні економічні рішення приймають виключно люди. Л. Мізес, формуючи принципи нової дослідної програми, яку представляє наука праксеологія, відзначає, що його попередників у пізнанні економічного розвитку «підвів помилковий метод. Вони (дослідники) займались людством в цілому або оперували іншими холистичними поняттями... Загальна теорія вибору і переваг виходить далеко за рамки, які обмежують кордони економічних проблем... Це дещо більше, ніж просто теорія людських зусиль у боротьбі за предмети споживання і матеріальний добробут. Це наука про будь-який вид діяльності людини» [15, с. 6–7].

У повній відповідності до цього методологічного принципу праксеологічного індивідуалізму Ф. фон Хайек будує свої концепції обмеженої раціональності, яка, на думку вченого, виникає внаслідок обмеженості знань силою людського розуму і рамковими умовами, у межах яких об'єкти впливають на відчуття індивіда; розширеного порядку; розсіяного знання; конкуренції і соціокультурної еволюції [див. докладніше 16–17].

Таким чином, завдяки внеску вищевказаних авторів в інституціональній теорії відбулося взаємопроникнення методологій марксизму, неокласики, соціології, психоаналізу і соціальної психології, що зробило її концептуально відмінною від інших наукових течій. Тому, на наше глибоке переконання, сучасну інституціональну теорію слід

сприймати тільки у рiчшш плуралiстичноi методологii. Викристалiзувавши з iсторичного пiдходу, соцiологii, марксисту i критичного аналізу ортодоксii, iнституцiоналiзм, за влучним виразом О. Сухарева, «пiдiйнявся до таких висот, що у сучасному виглядi включає в себе всi данi напрями як самостiйнi компоненти. Iншими словами, як це часто трапляється в науцi, вiдбулося становлення новоi методологiчної парадигми, яка прагне створити поєднувальну основу для тих теорiй, якi ранiше слугували їй колiсковою пiснею» [18, с. 120].

Така постановка питання, яка стала очевидним висновком здiйсненого нами аналізу методологiчних передумов, що призвели до формування iнституцiоналiзму як особливоi дослiдноi програми, є надзвичайно важливою. Саме певна «синтезованiсть» рiзних наукових i дисциплiнарних пiдходiв вважається нами безпосередньою причиною iснування теоретичних розбiжностей i внутрiшнiх суперечностей самоi iнституцiональної теорii, що не може не накладати певнi обмеження i на її аналітичнi можливостi у дослiдженнi ряду проблем прикладного характеру.

Список використаної літератури

1. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
2. Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science of Diminishing Returns? In: *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*. – New York: Russell and Russel, 1961.
3. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.
4. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя / О. Ананьин // *Вопросы экономики*. – 1999. – № 11. – С. 49–62.
5. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
6. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М.: Экономика, 1996. – 348 с.
7. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / изд. подгот. А.Б. Гофман / Э. Дюркгейм. – М.: Наука, 1991. – 572 с.
8. Дюркгейм Э. Самоубийство: социологический этюд / пер. с фр. А.Н. Ильинского / Э. Дюркгейм. – СПб.: Союз, 1998 – 492 с.
9. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 622 с.
10. Манхейм К. Диагноз нашего времени / К. Манхейм. – М.: Юрист, 1994 – 700 с.
11. Сорокин П. Человек – цивилизация – общество / П. Сорокин. – М., 1992.
12. Парсонс Т. Структура современных обществ / пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева; под ред. М.С. Ковалевой / Т. Парсонс. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
13. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура / Р. Мертон // *Социологические исследования*. – 1992. – № 2. – С. 118–124.
14. Фромм Е. Здоровое общество / пер. с англ. Т. Банкетовой / Е. Фромм. – М.: АСТ Москва: Хранитель, 2006. – 539 с.
15. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Курява / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
16. Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека / Р. Капелюшников // *МЭ и МО*. – 1989. – № 12. – С. 15–27.
17. Шаститко А. Фридрих Хайек и неoinституционализм / А. Шаститко // *Вопросы экономики*. – 1999. – № 6. – С. 43–53.
18. Сухарев О. Институциональная теория: Методологический эскиз / О. Сухарев. – Т. 1. – М.: Экономика, 2007. – 516 с.

ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

На сьогоднішній день інтелектуальна власність стала одним з найбільш важливих факторів, що визначають успіх виробничої та підприємницької діяльності та зумовлюють ступінь економічного розвитку держави в цілому [1]. Ефективне використання прав на об'єкти інтелектуальної власності дає можливість підвищувати конкурентоспроможність і за рахунок цього одержувати стратегічні переваги на ринку. У свою чергу ефективне використання не можливе без оцінки вартості самого об'єкта. Можна сказати, що економічне значення вартості об'єкта інтелектуальної власності відображає ринковий погляд на користь, яку має власник даного об'єкта на момент оцінки його вартості.

Для фінансового забезпечення розробки нових конкурентоспроможних товарів та послуг існує практично єдиний шлях – залучення до цих цілей приватного капіталу. Венчурне фінансування спрямоване на вирішення саме цих завдань [2]. Тож, можна сказати, що оцінка об'єктів інтелектуальної власності для цілей венчурного фінансування являє собою оцінку бізнесу, заснованого на нових знаннях.

До наукових досліджень, присвячених методам оцінки інтелектуальної власності, належать праці таких науковців, як О.Б. Бутнік-Сіверський, С.О. Довгий, В.Г. Зінов, Ю.М. Капіца, Г.С. Прокоп'єв, І.С. Санду, О.Д. Святоцький, П.М. Цибульок, В.П. Чеботарьов, В.М. Антонов, П.С. Харів та ін.

За своєю сутністю об'єкти інтелектуальної власності не мають уречевленої форми, тому їх вартість не визначається традиційними показниками, що застосовуються при здійсненні оцінки об'єктів

у матеріальній формі. Світовий досвід показує, що питання адекватної оцінки складне як практично, так і теоретично. Ймовірність та суб'єктивність у такій оцінці очевидна, що, в свою чергу, потребує залучення до розрахунку вартості інтелектуальних об'єктів більш досконалого методичного інструментарію.

При цьому слід зазначити, що розрахунки вартості об'єктів інтелектуальної власності здійснюються для певних цілей і не можуть бути використані для інших [1].

Сьогодні навіть у світовій практиці не існує точних або шаблонних методів оцінки інтелектуальної власності, не кажучи вже про пострадянський простір і Україну в тому числі. Для кожного конкретного об'єкта інтелектуальної власності і у кожному конкретному випадку розробляється унікальна методика розрахунку його вартості, яка повинна враховувати не тільки специфічність самого об'єкта оцінки, але й відповідати всім вимогам чинного законодавства у сфері оцінки. Оскільки метою цієї роботи є оцінка об'єктів інтелектуальної власності для цілей венчурного фінансування, перш за все, ми проаналізуємо прийняті в загальній практиці стандартні підходи до визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності з метою постановки їх на баланс, внесення в статутний фонд, визначення розміру авторської винагороди тощо.

Оцінка об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування має свої особливості. Оскільки вирішальна роль в успішності бізнесу належить не стільки ідеї, яка лежить в основі продукту або технології виробництва, скільки якості управління

підприємством. Венчурного інвестора менше цікавлять тонкощі наукової ідеї, при цьому значна увага приділяється можливості її капіталізації та організаторським здібностям менеджменту компанії, яка займається реалізацією технології на ринку.

Формально технологія оцінки для цілей венчурного інвестування не відрізняється від вимог стандартів оціночної діяльності у сфері оцінки інтелектуальної власності, але на практиці досить часто виникає необхідність розширення існуючого інструментарію та застосовуваних методів.

Як результат віртуальної за своєю природою творчої, інтелектуальної праці інтелектуальна власність не має суто наукового визначення. Можна погодитись з поняттям інтелектуальної власності як діалектичної єдності трьох основних елементів: інтелектуальний продукт або продукт розумової, інтелектуальної праці, інтелектуальна власність як сукупність прав на певний інтелектуальний продукт та нематеріальний актив.

Особливістю інтелектуальної праці, як відзначав ще Г. Котарбинський, є те, що матеріалом, засобом і продуктом розумової діяльності є мислячий суб'єкт [3]. Перетворення ідеального в реальне також залежить від суб'єкта інтелектуальної діяльності, оскільки тільки від його вольового імпульсу залежить трансформація твору розумового призначення у відчутний на дотик продукт тієї чи іншої форми, жанру, виду. При цьому стає очевидним, що між створеним у ході розумового, творчого процесу твором і його творцем існує деяка спільність, усунути яку неможливо без вольового зусилля самого творця і яка є основою виникнення відносин власності, юридичне закріплення яких за автором твору лежить в основі виникнення можливості привласнення певних матеріальних благ. У такий спосіб відбувається «легалізація» або матеріалізація віртуального продукту в реальному, предметному світі.

Ми вже будемо розглядати інтелектуальну власність як умовно накопичуваний нематеріальний актив розумової праці суспільно-соціального прошарку

людей, що займаються творчою працею, науковими дослідженнями природних процесів, явищ чи вдосконаленням різновидів виробничої власності (продукції, організації процесів, управління), що досягається лиш розумом або інтелектуальною інтуїцією та набуває виключного права на нематеріальну цінність, яка підлягає захисту від невиробничої конкуренції Законодавством держави і Міжнародною конвенцією.

При здійсненні розрахунків вартості об'єктів інтелектуальної власності світова практика напрацювала ряд загальних теоретичних підходів, до яких належать: доходний, витратний (відтворення або заміщення) та порівняльний (ринковий або порівняння аналогів продажу).

Доходний підхід передбачає, що інвестор не вкладатиме свій капітал у придбання того чи іншого об'єкта нематеріального характеру, якщо той самий доход можна отримати будь-яким іншим способом.

Методологія цього підходу базується на встановленні причинного зв'язку між функціональними властивостями об'єкта інтелектуальної власності та майбутніми доходами від його використання. Головною передумовою цього підходу є те, що економічна цінність кожного конкретного об'єкта в даний момент зумовлена очікуванням отримання в майбутньому доходів від його використання. На практиці часто буває необхідним визначити розмір частки участі кожної зі складових об'єкта інтелектуальної власності в загальному прибутку, наприклад, якщо в певному об'єкті технології (продукту) одночасно використовується декілька об'єктів інтелектуальної власності.

Основними методами, що реалізують цей методологічний напрям згідно з Національним стандартом №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», є методи непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу [4].

В основу *методу дисконтування* покладено один з головних фінансових законів, який формулюється так: сьогоднішні гроші коштують дорожче, ніж завтрашні.

Співвідношення між поточною та майбутньою вартістю об'єкта інтелектуальної власності описують шляхом збільшення ставки дисконтування майбутніх грошових потоків за методом складного відсотка, результатом цього є оцінка майбутніх грошових потоків, при цьому визначається ставка дисконтування і розраховується сумарна поточна вартість майбутніх грошових потоків.

Під капіталізацією мається на увазі процес переведення доходів від певного майна у його вартість. *Метод прямої капіталізації* використовується для об'єктів інтелектуальної власності, термін життя яких практично необмежений.

Як правило, метод дисконтування грошових потоків використовуються для об'єктів інтелектуальної власності, доход від яких нестабільний або отримується нерівномірними частками. На противагу дисконтуванню, метод прямої капіталізації використовується у випадках, коли прибуток від інтелектуальної власності стабільний та не змінюється у часі.

Основною передумовою використання доходного підходу є визначення та прогнозування майбутніх прибутків від використання об'єкта інтелектуальної власності, причому слід зауважити, що в цьому і полягає його складність.

Доходний підхід представлений такими основними методами:

- Метод Д1 «Звільнення від роялті»;
- Метод Д2 «Дисконтування/капіталізація переваги доходів»;
- Метод Д3 «Дисконтування/капіталізація економії витрат».

Кожний з цих трьох варіантів може бути реалізований у двох модифікаціях:

- а) в основі лежить капіталізація прибутку (грошового потоку);
- б) в основі лежить дисконтування прибутку (грошового потоку).

Вибір показника доходності визначається метою оцінки і типом вартості, яку потрібно визначити. Найбільш теоретично обґрунтованими і, разом з тим, найбільш складні модифікації всіх трьох основних варіантів доходного методу мають у своїй основі дисконтування грошових потоків, найбільш просту модифікацію – капіталізацію прибутків. Згідно

з метою оцінки обирається той чи інший метод. На нашу думку, для оцінки об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного інвестування найбільше підходять методи Д2 та Д3 в модифікації з дисконтуванням грошового потоку (прибутку). Базова формула цих методів така:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Доход}_i}{(1+Y)^i}, \quad (1)$$

де PV – вартість об'єкта оцінки;

Доход_i – доход, який очікується за i -й період часу після дати оцінки (як період часу використовується місяць, квартал, рік; далі ці проміжки часу будуть називатися також «періодами дисконтування»);

Y – ставка дисконту (норма прибутку);

n – кількість періодів часу, в сумі становить решта економічного життя об'єкта (наприклад, строк економічного життя об'єкта, що залишився, становить 10 років (мається на увазі, що через 10 років здатність об'єкта приносити прибуток, а також його вартість будуть практично нульовими), а за період дисконтування обрано квартал, то $n = 40$, а i змінюється від 1 до 40).

Однак в умовах української економіки тим важче складати прогнози доходів, які очікуються власником, чим далі він віддалений від дати оцінки. З метою вирішення цього завдання в рамках методу непрямой капіталізації використовується технічний прийом, який називається реверсія. Його суть полягає в тому, що інвестор купує об'єкт, протягом певного періоду – періоду володіння – отримує доход від цього об'єкта, а після цього перепродає об'єкт, отримуючи при цьому останній доход (слід зауважити, що це лише технічний прийом, який не зобов'язує власника обмежувати реальний період володіння).

Враховуючи вищесказане, базова формула 1 набуває такого вигляду:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Доход}_i}{(1+Y)^i} + \frac{FV \text{ Re}}{(1+Y)^n}, \quad (2)$$

де n (на відміну від (1)) – кількість періодів часу, що в сумі становить весь реш-

та період володіння об'єктом для інвестора;

$FVRe$ – майбутня вартість реверсії, тобто та сума, яку інвестор планує отримати в результаті перепродажу своїх інвестицій по закінченні періоду часу n . З певним допущенням можна сказати, що реверсія в даному контексті і є поверненням первинної суми інвестованого капіталу шляхом перепродажу інвестицій.

Величину $\left[\frac{FVRe}{(1+Y)^n} \right]$ зазвичай називають

поточною вартістю реверсії.

Крім вищезазначених формул, існують також інші, які вживаються виходячи з конкретних умов оцінки та характеру об'єкта.

Крім загальних методів, існує ряд таких, що використовуються в окремих випадках або для певних видів інтелектуальної власності. Серед них такі: методи оцінки брендів; методи ринкових мультиплікаторів; методи звільнення від роялті; методи, що ґрунтуються на гібридному базисі [1]. При цьому слід зазначити, що використання всіх цих методів включає розрахунок капіталізації або дисконтування грошових потоків.

Витратний підхід до оцінки об'єктів інтелектуальної власності ґрунтується на припущенні, що потенційний покупець, володіючи відповідною інформацією про предмет купівлі, не заплатитиме за нього більше коштів, ніж потрібно на відтворення або заміщення подібного за своїми властивостями об'єкта. Іншими словами витратний підхід дозволяє визначити вартість витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки. Передбачається визначення витрат на відтворення первісної вартості об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням величини зносу. Слід зазначити, що для об'єктів інтелектуальної власності властивий строковий та моральний знос. Строковий знос, насамперед, пов'язаний з термінами охорони об'єктів, встановлених законом, та залежить від умов договорів і може не збігатися з періодом повної амортизації. Моральний же знос проявляється з появою нових, більш про-

гресивних об'єктів інтелектуальної власності.

Основними методами, що реалізують витратний підхід, є метод визначення початкових витрат, метод вартості заміщення та метод відновної вартості.

Вартість об'єктів інтелектуальної власності, що визначається шляхом визначення початкових витрат, має назву історичної, оскільки вона передусім базується на фактично здійснених втратах згідно з відповідними документами, як правило, протягом певного періоду.

При оцінці вартості інтелектуальної власності за методом вартості заміщення використовують принцип заміщення, згідно з яким максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку потрібно заплатити при купівлі об'єкту, еквівалентного за споживчими, функціональними, економічними характеристиками та показниками і варіантами його використання або такого, що має аналогічну споживчу цінність. Слід зауважити, що метод заміщення застосовується для оцінки об'єктів інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне [4].

На думку багатьох вчених, найбільш прийнятним для визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності вважається метод відновної вартості. Так, відновна вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається як певна сума коштів, необхідних для створення нової, точної копії оцінюваного об'єкта на підставі сучасних цін на сировину, матеріали, енергоносії, комплектуючі, тощо з урахуванням існуючого зносу [5].

Ринковий підхід до оцінки вартості інтелектуальної власності передбачає використання методу порівняння продажів. Суть цього методу полягає у прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими, аналогічними за якістю, призначенням і корисністю, що були продані або пропонуються до продажу в порівнянний час на аналогічному ринку. Основними умовами застосування цього методу є, по-перше, наявність достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку інтелектуальної власності подібних об'єктів, а по-друге, вміння

оцінити вплив відмінних особливостей таких об'єктів на їх вартість.

У разі використання методу порівняння продаж ринкова вартість оцінюваного об'єкта визначається ціною, яку може сплатити покупець типовому продавцю інтелектуальної власності на дату оцінки за аналогічний за якістю, призначенням і корисністю об'єкт на даному ринку з урахуванням можливих відмінностей між об'єктом оцінки та аналогом.

Аналізуючи розглянуті підходи, можна дійти висновку, що перевагами доходного підходу є те, що він враховує майбутні очікування відносно оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності, також враховується ринковий аспект. До недоліків цього підходу можна віднести складність проведення прогнозу, визначення ставки капіталізації або дисконтування, що, у свою чергу, породжує значний вплив суб'єктивізму на результати оцінки. Таким чином, вартість, отримана за доходним підходом, дає змогу оцінити рівень прибутку від використання об'єкта інтелектуальної власності та зіставити його з іншими варіантами капіталовкладення.

Позитивними рисами ринкового підходу є те, що він ґрунтується на ринкових даних і відображає практику, яка склалася між суб'єктами ринку інтелектуальної власності. Недоліками даного підходу можна вважати, насамперед, складність отримання достовірних вихідних даних для порівняння, визначення та внесення необхідних коригувань та поправок. Деякі вчені до недоліків ринкового підходу відносять також те, що він базується на минулих тенденціях і не враховує майбутніх вигод. На нашу думку це не зовсім так. По-перше, суб'єкти будь-якого ринку, а тим більше ринку інтелектуальної власності, здійснюють транзакції саме з розрахунку на майбутні вигоди. Іншими словами, у вартості об'єктів інтелектуальної власності, представлених на ринку, вже закладена частка майбутніх вигод, на які розраховують суб'єкти ринку. По-друге, за своєю природою об'єкти інтелектуальної власності розраховані для втілення здебільшого довгострокових перспектив, а отже, вони

мають потенціал, який відображається в їх вартості. Інше питання полягає в тому, яку саме частку у вартості об'єкта займає частка майбутніх вигод.

До переваг витратного підходу можна віднести те, що він працює з первісними даними, а також те, що він дозволяє врахувати ступінь зносу об'єкта оцінки. Витратний підхід дає об'єктивну картину можливих витрат на відтворення або заміщення об'єкта, але при цьому він не дає змогу оцінити можливість об'єкта оцінки приносити прибуток у майбутньому. Саме це і є основним недоліком описаного підходу.

Розглянувши основні підходи до оцінки інтелектуальної власності та проаналізувавши їх переваги і недоліки, можна впевнено сказати, що далеко не всі вони дадуть ефективні результати та об'єктивну картину вартості об'єкта інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування.

Оцінка об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування має ряд характерних особливостей, серед яких, насамперед, комерційна перспективність подібних об'єктів, а також втілення їх в життя в умовах підвищеного ризику. Можна впевнено сказати, що венчурні капіталісти не мають справу з проектами, які комерційно неперспективні. Іншими словами, об'єкти інтелектуальної власності, які розробляються з метою залучення венчурного капіталу, будуть розглядатися з точки зору економічної доцільності їх втілення.

Використання ринкового підходу до оцінки об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування, на наш погляд, та зважаючи на сталу практику, практично неможливе або при використанні дає заздалегідь необ'єктивну картину вартості. Це пов'язано, по-перше, з браком інформації для адекватного порівняння, оскільки об'єкти інтелектуальної власності такого роду являють собою, як правило, інноваційні продукти або технології, аналоги яких відсутні на ринку. По-друге, навіть якщо знайдено, наприклад, функціональні аналоги, досить складно провести адекватне коригування подібних об'єктів для їх зіставлення.

Основним недоліком витратного підходу для оцінки об'єктів інтелектуальної власності, як вже зазначалось, є його ретроспективність та неможливість врахування майбутніх вигод. Але слід зауважити, що витратний підхід доцільно використовувати саме при оцінці об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування. Це пояснюється рядом причин. По-перше, при відборі проектів для венчурного інвестування, коли необхідно визначити рівень та ґрунтовність проведених досліджень, наприклад, за допомогою методу початкових витрат. По-друге, для визначення необхідного обсягу інвестування з метою визначення та співвідношення виконаних робіт з такими, які ще будуть виконуватись та потребують капіталовкладень. Досить важливим є той факт, що на основі вартості, отриманої за витратним підходом, інвестор може зробити висновок про доцільність здійснення капіталовкладень взагалі або визначити певний відсоток прибутку, на який він може розраховувати в разі успішної комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності, наприклад, за допомогою методу відновної вартості.

Вартість об'єкта інтелектуальної власності, отримана за доходним підходом, буде відображати саме його здатність приносити прибуток у майбутньому, тобто величина потенційного доходу від його комерціалізації і буде одним з основних критеріїв для прийняття рішення про здійснення венчурного інвестування. Особливістю застосування доходного підходу до оцінки об'єктів інтелектуальної власності для цілей венчурного фінансування стане те, що значна увага буде приділятися ризикам, які властиві такому типу інвестування. Саме факт ризикованості комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності буде мати значний вплив на розраховану вартість. Іншими словами, за доходним підходом можна отримати вартість об'єкта за різних сценаріїв розвитку подій, враховуючи ті чи інші ризики.

Варто зазначити, що за кожним з розглянутих підходів та методів можна

отримати певну величину вартості, чи то величина початкових витрат на створення об'єкта інтелектуальної власності, чи то дисконтовані майбутні грошові потоки, які може принести оцінюваний об'єкт. Можна також з упевненістю сказати, що кожна з них буде тією чи іншою мірою правдивою, тобто відповідати цілям проведеної оцінки. Досить важливим є той факт, що частка суб'єктивізму присутня в результатах оцінки в будь-якому випадку. Для отримання адекватної вартості, на нашу думку, необхідно зіставлення отриманих результатів за різними підходами або їх комбінування в ході проведення оцінки. Крім того, це дасть змогу більш точно уявити ризики та можливі втрати, пов'язані з об'єктом інтелектуальної власності або співвіднести заплановані капіталовкладення з очікуваними прибутками.

Таким чином, можна констатувати, що оцінка об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування має ряд характерних особливостей, які, у свою чергу, породжують специфічні вимоги до її виконання. Варто зазначити, що один підхід або метод не дасть змогу об'єктивно визначити вартість оцінюваного об'єкта. На нашу думку, досягнення цієї мети можливе за умови використання та комбінування підходів, шляхом зіставлення вартостей отриманих за різними підходами.

Список використаної літератури

1. Капіца Ю.М. Рекомендації з оцінки вартості інтелектуальної власності / Ю.М. Капіца, І.А. Мальчевский, Л.Ю. Федченко, Н.І. Аралова. – К.: Либідь, 2001. – 40 с.
2. www.cfin.ru
3. Котарбинський Т. Трактат о хорошей работе: пер. с польск. / под ред. Г.Х. Попова / Т. Котарбинський. – М.: Экономика, 1975. – www.urss.ru
4. www.rada.gov.ua
5. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности: учебное пособие / Е.В. Шипова. – Иркутск: БГУЭП, 2003. – 122 с.

МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тенденції розвитку промислових підприємств України свідчать, що багато з них стикаються із суттєвими проблемами, пов'язаними з формуванням певних сум фінансових ресурсів, забезпеченням стабільного надходження фінансових потоків, створенням сталої бази для динамічного розвитку. Про це свідчать як макроекономічні показники, так і результати діяльності окремих промислових підприємств. З іншого боку розмаїття фінансових інструментів, яке пропонує вітчизняний та міжнародний фінансовий та фондовий ринок ставить перед підприємствами складне завдання вибору пріоритетних напрямків взаємодії з представниками фінансової сфери. За цих умов визначення підходів до управління фінансовими потоками та створення відповідної стратегічної моделі є одним з ключових завдань створення ефективної системи управління підприємства в цілому.

Аналіз існуючих досліджень засвідчив, що розроблені моделі управління фінансовими потоками або створені для специфічних умов: банківських установ [1], торговельних підприємств [6], транснаціональних компаній [9], або базуються на лінійних моделях та статичній оптимізації [2, 6, 8, 9]. Відповідно цим моделям властиві такі недоліки: відсутність системного підходу до управління фінансовими потоками промислових підприємств, який би враховував особливості формування, розподілу та руху фінансових потоків; неусталений понятійний апарат теорії фінансових потоків, який не дозволяє чітко визначити базові параметри фінансових потоків та їх вплив на характеристики системи управління та розвиток підприємства в цілому; методи та підходи до формування, розподілу та використання фінансових потоків не

надають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення, оскільки не враховують динамічний характер фінансових потоків та, відповідно, рухливість системи управління ними.

Таким чином, метою дослідження є створення та наукове обґрунтування моделі стратегічного управління фінансовими потоками промислового підприємства з позиції необхідності максимізації ринкової вартості підприємства як об'єкта інвестування та на основі застосування динамічної моделі.

Аналіз сутності фінансових потоків [5] та особливостей побудови системи управління ними [4] дозволив зробити висновок, що базові характеристики фінансових потоків та особливості їх формування, розподілу та руху відповідають всім характеристикам динамічних систем, а саме: стан системи на кожному наступному кроці залежить від рішення, прийнятого на попередніх кроках, стан системи характеризується певним набором характеристик, які змінюються під впливом прийнятого рішення.

Ми виходимо з положення, що управління фінансовими потоками повинно бути спрямоване на забезпечення сталого зростання ринкової вартості підприємства як об'єкта інвестування, оскільки саме цей показник, як відзначають дослідники є «лакмусовим папірцем» успішності діяльності підприємства [3, 9]. Крім того, саме у ринковій вартості компанії відображаються всі її фінансові потоки та результати їх формування, розподілу та руху.

При визначенні ринкової вартості застосовується доволі різноманітні, а іноді і протилежні методи оцінки. Наприклад, законодавство України регулює такі аспекти, як оцінка нерухомого майна, майнових прав інтелектуальної влас-

ності. Моделі та методи визначення ринкової вартості підприємства розроблялись багатьма вченими, серед яких слід виділити Дж. Ольсона, А. Дамодорана, П. Константині, Модільяні та Міллера. При цьому здебільшого вони ґрунтувались на експертній оцінці, розрахунку

відсутність, створення, експлуатація та ліквідація (табл. 1).

Залежно від стану (фази) розвитку певного виду діяльності змінюються і базові параметри фінансових потоків: обсяги, швидкість, регулярність, напрям та джерела формування. Відповідно до

Таблиця 1

Можливі стани певного виду діяльності

Стан	Діяльність, яка забезпечує системоутворюючі фінансові потоки	Діяльність, яка забезпечує системо підтримуючі фінансові потоки	Діяльність, яка забезпечує додаткові фінансові потоки
Відсутність	A_0	B_0	C_0
Створення	A_1	B_1	C_1
Експлуатація	A_2	B_2	C_2
Ліквідація	A_3	B_3	C_3

вартості грошового потоку, врахуванні зовнішніх показників фондового ринку, середньогалузевих показників, визначенні темпів зростання компанії, структури капіталу та активності підприємства на фондовому ринку та ін. Слід зазначити, що кожній моделі та кожному методу властиві певні переваги та недоліки, значущість яких залежить від умов застосування методу.

При розробці системи управління фінансовими потоками очевидним є необхідність ґрунтування саме на обсягах фінансових потоків, які створюються підприємством у процесі своєї діяльності. При цьому слід враховувати, що всі потоки підприємства можуть бути поділені на три основні групи:

– фінансові потоки, які формуються в результаті системоутворюючої діяльності, тобто основної діяльності, яка забезпечує найбільший обсяг вхідних та вихідних фінансових потоків;

– системо підтримуючі фінансові потоки, які формуються в результаті діяльності, спрямованої на забезпечення нормального функціонування системи;

– додаткові фінансові потоки, які формуються задля надання можливості підприємству отримувати додатковий доход від інших операцій.

Відповідні цим фінансовим потокам види діяльності можуть перебувати в системі в чотирьох базових станах, ідентичних до життєвого циклу діяльності:

варіації станів діяльності формується певна множина можливих варіантів управлінських рішень, які обумовлюють відповідні стани системи та можливі рішення в майбутньому (табл. 2), і, таким чином, базові характеристики фінансових потоків. Кожний варіант управління характеризується мінімально необхідними для прийняття відповідного рішення фінансовими ресурсами, максимальними можливими вхідними та вихідними фінансовими потоками, які характеризують відповідну діяльність.

Як свідчать наведені взаємозалежності між попереднім, поточним та майбутнім рішеннями (табл. 2), існують певні особливості прийняття рішень. Слід зазначити, що швидкість реакції системи на прийняття рішень залежить від виду діяльності, на який воно спрямоване, тобто інертність системи варіюється залежно від спрямованості рішення. Так, системоутворюючі потоки є менш чутливими та рухливими, і система може реагувати доволі неквапливо, а додаткові потоки більше підпадають під вплив відповідних управлінських рішень.

При побудові моделі стратегічного управління фінансовими потоками необхідно виходити з тих положень, що тривалість життя підприємства може бути необмеженою [3], а встановлення ринкової вартості підприємства поділяється на дві частини: в найближчому майбутньому та в нескінченно довгому

Можливі варіанти управлінь, обумовлені початковим станом системи та прийнятими рішеннями (фрагмент)

Поточне управління $W_{i,t} = U_1 + U_2 + U_3$	Попередні управління $W_{i,t-1}$	Майбутні управління $W_{i,t+1}$
$W_0 = A_0 + B_0 + C_0$	$W_0, W_{21}, W_{24}, W_{33}, W_{36}$	W_0, W_1, W_2, W_3, W_4
$W_1 = A_1 + B_0 + C_0$	W_0	$W_5, W_6, W_9, W_{10}, W_{21}, W_{22}, W_{25}, W_{26}$
$W_2 = A_1 + B_0 + C_1$	W_0	$W_7, W_{11}, W_{12}, W_{27}, W_{28}$
$W_3 = A_1 + B_1 + C_0$	W_0	$W_{13}, W_{14}, W_{29}, W_{30}, W_{33}, W_{34}$
$W_4 = A_1 + B_1 + C_1$	W_0	$W_{15}, W_{19}, W_{20}, W_{31}, W_{32}, W_{35}, W_{36}$
$W_5 = A_2 + B_0 + C_0$	$W_1, W_5, W_8, W_{17}, W_{20}$	$W_5, W_6, W_9, W_{10}, W_{21}, W_{22}, W_{25}, W_{26}$
...		
$W_{36} = A_3 + B_3 + C_3$	$W_4, W_{10}, W_{11}, W_{14}, W_{15}, W_{18}, W_{19}, W_{20}, W_{26}, W_{27}, W_{30}, W_{31}$	W_0, W_{21}

періоді (термінальному). Відповідно вартість підприємства в ближньому розрахунковому періоді складатиме $V_t'(\xi_{t-1})$ (1):

$$V_t'(\xi_{t-1}) = \sum_{i=1}^t \sum_{j=1}^3 \frac{(TR_{i,j} - NDT_{i,j} - TOL_{i,j} - LA_{i,j})(1 - \tau) + (CA_{i-1} + OF_i^{CA} - IF_i^{CA} \pm S_{nc,t} - (CL_{i-1} + IF_i^{CL} - OF_i^{CL})) \frac{\eta_{n,j}}{(1 + \eta_{n,j})^j}}{(1 + \eta_{m,j})^j} + CA_0 + CL_0 \quad (1)$$

де TR_{jt} – надходження від здійснення j -го виду діяльності в t -му періоді;

NDT_{jt} – напрями податки, що необхідно сплатити при здійсненні j -го виду діяльності в t -му періоді;

TOL_{jt}, LA_{jt} – операційні витрати та інші витрати, пов'язані зі здійсненням j -го виду діяльності в t -му періоді;

τ – ставка податку на доходи від j -го виду діяльності в t -му періоді;

NWC_{jt} – чистий оборотний капітал, задіяний в процесі здійснення j -го виду діяльності в t -му періоді;

CA_{t-1}, CL_{t-1} – оборотні активи та поточні зобов'язання, сформовані у періоді $t - 1$ та в задіяні в здійсненні j -го виду діяльності;

OF_t^{CA}, IF_t^{CA} – вихідні та вхідні фінансові потоки, що обслуговують формування оборотних активів, задіяних у здійсненні j -го виду діяльності в періоді t ;

$\pm S_{nc,t}$ – зміна оборотних активів, яка відбувається без фактичного супроводу фінансових потоків;

IF_t^{CL}, OF_t^{CL} – вхідні та вихідні фінансові потоки, що формують поточні зобов'язання в періоді t та задіяні в здійсненні j -го виду діяльності.

У результаті інтерпретації традиційної формули зі встановлення термінального значення ринкової вартості підприємства з точки зору вхідних та вихідних

фінансових потоків підприємства та можливостей його розвитку отримуємо таку формулу термінального значення (2), яка відповідає вимогам динамічної моделі та ґрунтується на попередніх станах системи та можливих варіантах її подальшого розвитку:

$$V_t''(\xi_{t-1}) = \sum_{j=1}^3 \left((TR_{t,j} - NDT_{t,j} - TOL_{t,j} - LA_{t,j}) \times \left(1 - \tau \right) \left(1 + \frac{IR_{t,j} - A_{t,j}}{(TR_{t,j} - NDT_{t,j} - TOL_{t,j} - LA_{t,j})(1 - \tau)} \right) \right) \times \left(1 - \frac{\Delta v_{t,j} (FA_{t,j} + CA_{t,j} + CL_{t,j})}{\sum_{j=1}^3 (TR_{t,j} - NDT_{t,j} - TOL_{t,j} - LA_{t,j})(1 - \tau)} \right) \times \frac{1}{(\eta_{in,t} - \Delta v_t)(1 + \eta_{in,t})^t} \quad (2)$$

де FA_{tj} – необоротні активи, сформовані на кінець періоду t та задіяні в здійсненні j -го виду діяльності;

A_{tj} – амортизація необоротних активів, сформовані на кінець періоду t та в задіяних в j -й діяльності;

$\Delta V_{i,t}$ – бажані відносні темпи зростання вартості компанії в невизначеному періоді.

Ґрунтуючись на наведених вище висновках, можемо стверджувати, що цільова функція має вигляд (3):

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta V_t(\xi_{t-1}) = \max \left\{ \sum_{j=1}^3 \frac{(TR_{jt} - NDT_{jt} - TOL_{jt} - LA_{jt})(1 - \tau) + NWC_{jt} \frac{\eta_{in,t}}{(1 + \eta_{in,t})}}{(1 + \eta_{in,t})^t} \right. \\ \left. + \left(\sum_{t=p}^P V_t^I(\xi_{t-1}) + V_t^{II}(\xi_{t-1}) \right) - (V_1^I(\xi_0) + V_1^{II}(\xi_0)) \right\} \\ \left. \begin{array}{l} \text{для } t = 1, 2, 3, \dots, T \\ \text{при } w_i \in \{U_i\} \\ 0 \leq IR_t(w_{i,t}) \leq \xi_{t-1} \end{array} \right\} \quad (3) \\ \Delta V_t(\xi_0) = \max \left\{ \sum_{j=1}^3 \left(\frac{IR_{tj}}{(1 + \eta_{in,t})^t} - \frac{PI_{t+1,j}}{(1 + \eta_{in,t+1})^{t+1}} \right) \mu_j \right. \\ \left. \text{для } \begin{cases} \mu_j = 0, \text{ якщо } U_j = 1, 2, 3 \\ \mu_j = 1, \text{ якщо } U_j = 0 \end{cases} \right\}$$

де $\Delta V_t(\xi_0)$, $\Delta V_t(\xi_{t-1})$ – приріст ринкової вартості підприємства внаслідок прийняття рішення на кроках t та $t - 1$, грн;

$V_t^I(\xi_{t-1})$ та $V_t^{II}(\xi_{t-1})$ – ринкова вартість підприємства наприкінці періоду t в термінальному періоді, які залежать від стану системи в періоді $t - 1$, тобто від множини обраних управлінь на попередніх етапах, грн.

IR_t – необхідні інвестиції для реалізації управління $w_{i,t}$ в t -му періоді, грн;

$\{U_i\}$ – множина можливих рішень, що утворюють множину можливих управлінь $\{w_{i,p}\}$, яка залежить від початкового стану системи, тобто попереднього рішення та обумовлює можливість прийняття рішень у майбутньому;

$PI_{t+1,j}$ – втрачений можливий дохід в періоді $t + 1$;

$\eta_{in,t}$, $\eta_{in,t+1}$ – ставка інфляції в t -му та $t + 1$ періоді, частки од.;

μ_j – змінна, яка свідчить про наявність в управлінні ($w_{i,0}$) рішення $U_j = 0$ або про створення, експлуатацію або ліквідацію j -го виду діяльності ($U_j = 1$).

Крім того, при розрахунку параметрів моделі необхідно враховувати, що існує цілий комплекс обмежень щодо прийняття відповідних рішень, відповідно, і для переходу системи з одного стану до іншого, який формується для відпо-

відного підприємства з урахуванням його особливостей діяльності та структури фінансових потоків:

1) Обмеження, що стосуються дотримання відповідного рівня фінансової

сталості та платоспроможності підприємства і накладаються на індикатори, які відображають пропорції між показниками: NWC_{jt} , CA_{t-1} , CL_{t-1} , $CA_{t,j}$, $CL_{t,j}$, $FA_{t,j}$ і є загальноприйнятими в практиці фінансового аналізу [3].

2) Обмеження, що обумовлені тенденціями розвитку зовнішнього середовища макро- та мезорівня: максимального можливого попиту на товар підприємства, прогнозовані та фактичні темпи розвитку промисловості відповідної галузі, темпи розвитку фінансового ринку (для фінансових потоків, які утворюються внаслідок участі підприємства у фінансовому та фондовому ринку), регіональні показники розвитку промисловості, індикатори фінансового ринку (ставка за кредитами та депозитами).

Крім того, при розрахунку параметрів моделі слід враховувати, що початковий стан системи (ξ_0) для кожного підприємства є індивідуальним.

Ґрунтуючись на викладених вище формулах, розрахуємо вхідні параметри системи на момент $t = 0$, тобто визначимо стан системи ξ_0 (табл. 3) та продемонструємо залежність параметрів початкового стану ξ_0 від внутрішніх (встановлені темпи розвитку) та зовнішніх (темпи інфляції) факторів.

Таблиця 3

Розрахунок вартості підприємства на момент $t = 0$ (стан системи ξ_0), млн грн

Показник	ВАТ № 1	ВАТ № 2	ВАТ № 3	ВАТ № 4	ВАТ № 5
Балансова вартість активів	2 483,4	2 480,2	1 950,0	216,6	59,5
$V_0^l(\xi_{-1})$	966,1	390,4	-846,0	52,7	17,2
При збереженні середніх темпів розвитку та темпів інфляції					
$V_0^d(\xi_{-1})$	5 132,9	2 553,8	-995,7	243,8	32,9
$V_0(\xi_{-1}) = V_t(\xi_0)$	6 099,0	2 944,2	-1 841,7	296,5	50,1
Темпи розвитку = середні темпи за минулі роки, рівень інфляції – 30%					
$V_0^d(\xi_{-1})$	3 244,4	1 737,1	-520,8	161,8	24,9
$V_0(\xi_{-1}) = V_t(\xi_0)$	4 210,5	2 127,5	-1 366,8	214,6	42,1
Темпи розвитку +5% від середнього рівня, рівень інфляції – 30%					
$V_0^d(\xi_{-1})$	3 283,5	1 777,3	-495,4	165,3	25,7
$V_0(\xi_{-1}) = V_t(\xi_0)$	4 249,6	2 167,7	-1 341,4	218,0	42,9

Як свідчить розрахунок, для кожного підприємства залежно від вхідних умов, впливу внутрішніх та зовнішніх факторів початковий стан системи суттєво відрізняється і стратегія управління фінансовими потоками, прийнятна для одного підприємства, може негативно позначитися на становищі іншого підприємства. Відповідно, в процесі розв'язання запропонованої нами моделі та визначення оптимальної системи управліннь фінансовими потоками можуть бути визначені не тільки конкретне значення цільової функції – ринкова вартість підприємства, а й тип та напрямки стратегії щодо управління фінансовими потоками підприємства.

У результаті аналізу особливостей певних управлінь та ґрунтуючись на традиційному поділі стратегій за типами на пасивні, помірковані та агресивні та напрямків стратегії [3], нами сформовано відповідну матрицю управлінь $w_{i,t}$ при формуванні стратегії управління фінансовими потоками (табл. 4)

Як було зазначено вище, кожне управління w_i складається з трьох рішень

(U_j), спрямованих на управління діяльністю, яка забезпечує виникнення системоутворюючих, системопідтримуючих та додаткових фінансових потоків. Відповідно, залежно від типу рішення, а також попередніх станів системи визначаються подальші напрямки розвитку підприємства (табл. 2). При цьому рішення, які містять $U_j = 1$ та $U_j = 2$ та не містять $U_j = 3$, належать до напрямку стратегії «розвиток» або «підтримка», оскільки при ліквідації (або відмови від експлуатації певних фінансових потоків) підприємство орієнтоване або на зміну орієнтирів, тобто, наприклад, якщо $U_1 = 3$, а $U_3 = 1$ чи 2 , то, можливо, в подальшому саме фінансові потоки, які надходять від додаткової діяльності стануть в подальшому системоутворюючими або система перейде до необхідності прийняття управління типу w_{21} , w_{33} або w_0 (тобто взагалі перестане існувати). Відповідно, всі рішення, які містять тільки $U_j = 0$ та $U_j = 2$ віднесені до напрямку підтримки, оскільки рішення щодо розвитку будь-якого напрямку діяльності відсутнє, тобто підприємство в періоді t користується

Таблиця 4

Відповідність управлінь $w_{i,t}$ стратегії управління фінансовими потоками

Тип \ Напрямок	Розвиток	Підтримка	Зміна орієнтирів
Пасивна	W_1	W_5	$W_8, W_{17}, W_{21}, W_{23}, W_{32}, W_{33}, W_{36}$
Поміркована	W_3, W_9, W_{11}, W_{14}	W_{13}, W_{15}	$W_{16}, W_{19}, W_{27}, W_{29}, W_{30}, W_{31}, W_{35}$
Агресивна	W_2, W_4, W_6, W_{10}	W_7	$W_{12}, W_{18}, W_{20}, W_{22}, W_{24}, W_{25}, W_{26}, W_{28}, W_{34}$

тими фінансовими потоками, які сформовані в попередньому $t - 1$ періоді. Однак сталість такого стану системи є доволі низька, оскільки швидко змінюються як зовнішні, так і внутрішні фактори, що впливають на систему, а відповідно, змінюються і базові параметри фінансових потоків від певного виду діяльності, що призводить до зміни стану системи в цілому, і результат від однакових управлінь в періоді $t - 1$ та t може бути навіть протилежним.

Диференціація стратегій між окремими типами обумовлюється співвідношенням стадій розвитку окремих видів діяльності, які відображаються у можливих рішеннях (U). Розбалансованість послідовності розвитку або одночасний розвиток всіх видів діяльності призводять до зміщення підприємства донизу матриці, тобто до зростання рівня агресивності обраної стратегії. Наприклад, управління типу w_6 віднесено до агресивної стратегії, оскільки система не має тих фінансових потоків, які підтримують її працездатність, а починає розвиток додаткових напрямів. Відповідно, у випадку невдалого рішення щодо об'єкта інвестування система буде потребувати значно більше коштів для збереження своєї працездатності і недопущення переходу до управління w_{24} .

Таким чином, в результаті проведених досліджень встановлено, що:

– властивості фінансових потоків та системи управління ними дозволяють стверджувати, що система управління фінансовими потоками може бути охарактеризована як динамічна, стан якої в майбутньому залежить від попередніх рішень та параметри якої змінюються під впливом реалізації відповідних рішень та управлінь;

– при побудові моделі стратегічного управління фінансовими потоками на основі моделей динамічного програмування як цільової функції розвитку підприємства слід приймати максимально можливе збільшення ринкової вартості підприємства;

– при визначенні ринкової вартості компанії необхідно ґрунтуватись на загальноприйнятій формулі визначення

термінального значення з адаптацією складових традиційної формули до особливостей системи управління фінансовими потоками;

– реалізація запропонованої моделі, встановлення її базових розрахункових параметрів та функції цілі, визначення типу та напряму стратегії управління фінансовими потоками дозволяють підприємству визначити свої стратегічні орієнтири щодо управління фінансовими потоками, їх розподілу між окремими джерелами формування та напрямками руху.

Список використаної літератури

1. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія / Г.М. Азаренкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.

2. Бабенко А.В. Система управління фінансовими потоками промислового підприємства: автореф. дис. кан. екон. наук. Національна академія наук України. Інститут економіки промисловості / А.В. Бабенко. – Донецьк. – 2006. – 20 с.

3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Т.1. – К.: Ника-центр, 1999. – 592 с.

4. Єрмошкіна О.В. Побудова системи управління фінансовими потоками підприємства в ринкових умовах / О.В. Єрмошкіна // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2003. – № 3. – С. 56–63.

5. Єрмошкіна О.В. Теоретичні підходи до класифікації фінансових потоків в умовах розвитку міжнародних зв'язків підприємства / О.В. Єрмошкіна // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2003. – № 4. – С. 79–87.

6. Ковальчук Г.В. Управління грошовими потоками торговельного підприємства: автореф. дис. кан. екон. наук. Київський національний торговельно-економічний університет / Г.В. Ковальчук. – К. – 2001. – 18 с.

7. Математические методы в планировании и управлении производством на горных предприятиях / К.Д. Науменко и др. – М.: Недра, 1970. – 312 с.

8. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопре-

деленности: монография / Т.С. Клебанова и др. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.

9. Руденко Л. В. Управление потоками капиталів у сучасній бізнес-моделі

функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л.В. Руденко. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ВНУТРІШНЬОФІРМОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Пошук стійких конкурентних переваг, посилення їх потенційної цінності і задоволення на основі цього динамічного попиту споживачів – основні пріоритети сучасного підприємства. Зміна складу стратегічних активів підприємства, перевага інтелектуального капіталу над матеріальним стають основними ознаками передових підприємств, які виготовляють нові зразки продукції, широко використовують наукові дослідження і впроваджують технологічні новації.

Практика підтверджує, що інновації на вітчизняних підприємствах все ще не розглядаються як найбільш дієвий підхід в організації ефективного управління. Таке становище є наслідком неврегульованості значної кількості питань практичної організації і впровадження новацій, визначення основних джерел фінансування та учасників таких заходів. Традиційним залишається погляд на інновації як дієвий інструмент лише сталих високотехнологічних галузей, що значно обмежує їх застосування в діяльності підприємницьких організацій.

Загальноновизнаним є той факт, що успіх сучасних підприємств базується на соціальних новаціях, тобто підвищується цінність роботи, яка виконується людьми, а вартість продукції і послуг, що продаються компаніями всіх галузей, визначається знаннями та інформацією, яка в них закладена. Компанії мають навчитися управляти знаннями, тому що знання, з одного боку, перетворилися в найбільш важливий продукт, а з іншого боку, ефективне використання знань є ключовим фактором у вивченні потреб ринку і їх задоволенні найбільш інноваційним способом.

За таких умов доцільно започаткувати переоцінку існуючих виробничих систем з урахуванням появи нових соціально-інноваційних факторів, визначити характерні для даної системи форми та величини. Необхідно дати їй визначення, дослідити основні забезпечуючі складові, ідентифікація яких, цілком ймовірно, може бути визначена у підприємницьких структурах як підтвердження наявності потенціалу та зміни ступеня віддачі від наявних ресурсів.

У наш час в індустріально розвинутих країнах підприємництво характеризується різноманіттям організаційних зв'язків, розвиненістю і гнучкістю своєї функціональної структури з широкими адаптаційними можливостями. На основі своєрідного поділу праці між великими і малими фірмами виникає і активно розвивається особливий вид підприємництва, який визначається як фінансово-інноваційний.

Діяльність в умовах ринкової економіки потребує цілеспрямованого прискорення інноваційних процесів. Все частіше зустрічаються фірми «ризикового» характеру, які існують в межах великих корпорацій і мають ознаки внутрішнього венчура [4, 5].

Поширена практика створення спеціальних підрозділів венчурного типу у великих зарубіжних компаніях є предметом дослідження багатьох вчених [2, 3]. Вітчизняні економісти вважають, що їх поява та розвиток на українських підприємствах є логічним продовженням реалізації в суспільстві основних принципів підприємництва, і тому актуальним залишається проведення подальшого дослідження і формалізації основних органі-

заційних форм підприємницького типу, виробничих та фінансових аспектів їх діяльності на вітчизняних підприємствах.

Потягом останніх років вітчизняна економіка розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів, а у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси і явища. Сьогодні можна вважати, що екстенсивні фактори практично вичерпали себе, а їх вплив став економічно не вигідним. Розвиток сучасного виробництва цілком залежить від нових рішень в галузі організаційних технологій, інноваційних методів господарювання, тобто нововведень виробничого характеру [1].

Більшість сучасних дослідників вважають, що існуючий спад і застій у промисловості України і країнах СНД неможливо перебороти традиційними методами. До основних факторів, що гальмують освоєння нововведень у промисловості, належать, насамперед, нестача власних фінансових ресурсів і високі ставки за кредитами комерційних банків, зменшення внутрішнього попиту й економічний ризик освоєння нової продукції. Існуючі методики оцінки інноваційних проєктів, орієнтовані в основному лише на фінансову складову, значно обмежують можливості їх використання керівниками підприємств як дійового інструменту стратегічного розвитку.

Проведений аналітичний огляд діяльності провідних зарубіжних і вітчизняних підприємств свідчить, що конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку все більше залежить від наявності продукції, в основі виробництва якої лежать нові знання [3, 5]. Як у минулому промисловість залежала від доступу до природних ресурсів, так сьогодні індустрія має потребу у нововведеннях. Саме заходи, орієнтовані на впровадження нових технічних і технологічних рішень, сучасних виробничих процесів, здатних забезпечити випуск конкурентоспроможних товарів, дозволяють економіці вийти із затьяжної кризи і забезпечити Україні гідне місце у світовому співтоваристві.

Вихід на перший план заходів, що реалізують переваги інноваційного харак-

теру, потребує комплексного розгляду організаційних, соціально-економічних, а іноді й юридичних основ зростання української економіки. Дослідження показують, що інноваційні процеси привносять суттєві зміни у внутрішні (управлінські, технологічні) і зовнішні процеси. Такі зміни мають місце незалежно від технологічних особливостей та галузевої приналежності підприємства. За таких умов однією з важливих проблем для організацій є встановлення балансу між радикальними і традиційними «накопичувальними» ідеями. Тому слід не тільки стимулювати появу потенційних цінностей і сучасних ідей розвитку, а й зробити цей процес керованим, таким, що враховує важливі потреби та завдання всієї організації. У масштабах організації це завдання може бути реалізовано шляхом створення підрозділів, які отримали назву «вечурні підрозділи».

Програми венчурних підрозділів виникли в США на початку 80-х років ХХ ст. [2, 4]. У межах таких програм засновувалися спеціальні грошові фонди, кошти з яких виділяли підрозділам — представникам внутрішньокорпоративного ризикового капіталу. Протягом часу змінилися як напрямки діяльності венчурних підрозділів, так і назву відповідних фондів для їх фінансування. Так, за джерелом виникнення венчурного фінансування, почали розрізняти капітал корпорацій, банківські кредити, пенсійні фонди, особисті заощадження громадян. Діяльність венчурів еволюціонувала від технологічних систем до більш інтелектуальних, наслідком чого стало створення систем інноваційних знань. Це призвело до необхідності зміни концепції управлінської системи і переходу до створення суцільної і всеохоплюючої теорії внутрішньофірмового капіталообігу.

Визнання того факту, що саме знання мають стати об'єктом внутрішньофірмових капіталовкладень призводить до того, що зменшується потреба в значних капіталовкладеннях у технологічну підготовку, якими супроводжуються всі традиційні інноваційні процеси. Будь-який працівник компанії, що пропонує ідею нового продукту чи робить серйозну про-

позицію, може стати об'єктом уваги керівництва і потенційного фінансування. Якщо така ініціатива зацікавить власника, тоді можуть бути виділені відповідні кошти на розробку і реалізацію інноваційного проекту, сформовані за необхідності відповідні господарські структури. Такі структури можуть одержувати грошові винагороди за результати нововведень і беруть участь у розподілі прибутку (доходу) підприємства.

Венчурне підприємництво має чисельні організаційні форми [4, 5]:

– «незалежні», найчастіше дрібні, інноваційні фірми з використанням капіталу інвестиційних фондів;

– впроваджені фірми, організовані на пайових засадах промисловими корпораціями, так звані зовнішні венчурні фонди корпорації;

– «внутрішні» венчурні відділи корпорацій, основою яких є виділення підприємницьких груп як самостійних венчурних підрозділів.

На відміну від «незалежних» венчурних компаній, «внутрішні» венчури є структурами, які створюються на ініціативних підприємницьких засадах і не обмежуються лише галузями інженерних розробок, створенням і впровадженням нововведень, наукових досліджень. Вони виконують більш широку функцію оптимізації надбань фірми, слугують завданням задоволення потреб споживачів на основі розвитку прогресивних підприємницьких технологій, таких як: технічна експертиза, маркетинг, інформаційне забезпечення, управлінське консультування, ліцензування. Їх поява є індикатором чутливості фірми до нововведень, свідчить про наявність ефективних інноваційних факторів успіху і виживання фірми.

Автономність венчурних підрозділів істотно знижує ризик, що виникає як результат диверсифікованості виробництва. В умовах конкурентної боротьби, що підсилюється, внутрішній венчур є найбільш зваженим і найменш капіталомістким способом проникнення в нові галузі виробництва. У разі успішності проекту такий підрозділ може бути реорганізований для масового випуску про-

дукції в рамках фірми, проданої чи переданої іншим підрозділам.

Таке розширення сфери венчурних підрозділів, зменшення залежності від технічного прогресу захищають їх від збитковості. Вони самі здатні займатися виробництвом продукції та послуг, що передаються далі в інші підрозділи організації або за її межі. При цьому власники венчурних підрозділів залишають за собою гарантовану можливість впливу на виробничу, збутову і фінансово-господарську діяльність. За умови високоефективної діяльності інноваційної фірми венчурний фонд дістає високий прибуток і гарантію повернення вкладеного капіталу. Крім загального контролю діяльності ризикового підрозділу, вони володіють повною інформацією про всі напрямки інноваційної діяльності і товарні ринки для достовірної оцінки комерційного ризику в кожному з інвестованих проектів.

Сама поява інноваційних фондів свідчить про дотримання певної фінансової стратегії, проведення інтелектуальної диверсифікації, тісно пов'язаної з численними впровадженими фірмами. Сам факт диверсифікації свідчить про нове ставлення фірми до закономірностей свого розвитку і приділення уваги процесам і методам підвищення ефективності управління об'єктами – підрозділами, програмами і проектами, альянсам різних видів, коопераційним зв'язкам, взаємодії партнерів, майновим комплексам. Разом з цим розробляються нові моделі і методи функціонування управління, реалізації таких функцій, як стратегічне управління, матеріальне стимулювання, облік, контроль і т. ін. Тобто має місце використання проблемно-орієнтованих методів і форм управління, що потребує більше уваги до проблем управління в умовах невизначеності, управління ресурсами, вартістю і зростанням компанії, до інноваційного управління, управління організаційними змінами, корпоративною культурою.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що досліджені основи управління конкурентоспроможністю на підставі запровадження венчурних підрозділів є

важливою і складною справою, яка може забезпечити позитивну трансформацію в питання визначення запитів споживачів, забезпечення здатності створення нових ринків та нової продукції, досягнення і втримання лідируючих позицій в технологічній сфері. Саме венчурне фінансування може бути визначене як найбільш прийнятна форма забезпечення розвитку внутрішньофірмових ризикових підрозділів. Воно має стати основою для створення на підприємстві внутрішнього інноваційно-сприймаючого середовища і механізмів внутрішньофірмового підприємництва, що, в кінцевому підсумку, є неодмінною умовою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаної літератури

1. Генералов Ю.В. Методологія дослідження тенденцій економічного зростання / Ю.В. Генералов // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1 (55). – С. 3–11.
2. Друкер, Питер, Ф. Бизнес и инновации: пер. с англ. / Питер Ф. Друкер. – М.: ООО «И.Д. «Вильямс», 2007, – 432 с.
2. Камерон Э. Управление изменениями / Эстер Камерон, Майк Грин; пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2006. – 360 с.
3. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
4. Тэпман Л.Н. Предпринимательское управление. Зарубежный опыт: учеб. пос. для вузов / Л.Н. Тэпман / под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 220 с.
5. Covey, S. The Seven Habits of Highly Effective People, Simon and Schuster, London, 1989.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНКУРЕНТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Особливості сучасних ринкових відносин, які пов'язані з глобалізацією та посиленням конкурентної боротьби між державами, регіонами, компаніями, обумовили необхідність пошуку підприємствами напрямків розвитку, які забезпечують їм суттєві переваги перед конкурентами. Одним з таких напрямків є розробка стратегії розвитку підприємств, яка стає першочерговим завданням у вирішенні проблем їх стабільного функціонування на довгострокову перспективу.

Практично всі дослідники теорії управління займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, що сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища і адаптації до нових умов. Різним аспектам теорії стратегії присвячено праці Л. Абалкіна, І. Ансоффа, О. Амоші, Дж. Блайта, О. Воронова, І. Гуркова, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Я. Жаліло, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона, Р. Фатхутдинова та ін.

Проте, незважаючи на вагомий напруцювання, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню стратегічного управління та особливостям розробки стратегії підприємств сфери виробництва споживчих товарів, що викликає об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних і практичних напруцювань у цій сфері.

Метою статті є розробка методологічних підходів до процесу формування конкурентоорієнтованої стратегії розвитку підприємств—виробників споживчих товарів, в основу яких покладено взаємозв'язок стадій економічного роз-

витку підприємств та їх стратегічних типів.

Сфера виробництва споживчих товарів відіграє важливу стратегічну роль у суспільстві, оскільки пріоритетом економічної і соціальної політики держави є створення умов для забезпечення зростання добробуту населення. Підприємства цієї сфери виробляють продукцію, яка належить до споживчих товарів та є основою формування розвинутого споживчого ринку.

Відповідно до прийнятої у теорії і практиці системи класифікації за призначенням споживчі товари — це товари, які використовуються споживачами для особистого споживання. Виходячи з цього, підприємства—виробники споживчих товарів — це суб'єкти підприємницької діяльності, які виробляють продукцію для особистого споживання, що забезпечує життєдіяльність споживачів за рахунок задоволення їх потреб в товарах широкого вжитку та об'єднуються в галузі за спільністю мети використання продукції і технологічних процесів виробництва, що характеризуються виробничим циклом з короткою тривалістю.

Використовуючи Національний класифікатор України щодо видів економічної діяльності (ДК 009:2005), який гармонізовано з міжнародною класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу NACE, і вищенаведене визначення, до названих підприємств відносимо об'єкти секції D.

Дослідження ринку виробництва споживчих товарів, де функціонують означені підприємства, дозволило встановити тенденції, серед яких основними є: стабільність темпів економічного зростання; концентрація виробничих потуж-

ностей великих виробників разом зі збереженням значної кількості дрібних підприємств різних форм власності та підприємств-субститутів; посилення залежності від ринків сировини, паливно-енергетичних ресурсів; зростання фізичного та морального зносу виробничих фондів; вплив імпорту на посилення конкурентної боротьби за розширення сфер діяльності в умовах світогосподарських зв'язків; підвищення значущості інноваційно-інвестиційної активності; посилення вимог до якості продукції; індивідуалізація попиту споживачів на товари, і проаналізувати характер розвитку підприємств досліджуваних галузей в схожих умовах і за однаковими напрямками діяльності.

Це свідчить про поступове зближення їхніх стратегій і перетворення конкуренції у змагання однакових способів досягнення стратегічних цілей в умовах змін відносного конкурентного балансу зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування. Тому в здатності до більш швидкого, порівняно з конкурентами, стратегічного пристосування та стратегічної еластичності до змін конкурентного середовища полягають стійкі конкурентні переваги підприємств—виробників споживчих товарів, а отже, стратегія розвитку пов'язана саме з їх досягненням.

За таким підходом стратегія підприємства визначається з трьох позицій: як спосіб досягнення стратегічних цілей; як характеристика призначення і місії діяльності підприємства на ринку; як обраний напрямок розвитку з необхідним для цього ресурсним потенціалом. Оскільки підприємство на ринку не діє уособлено, а визначає свої можливості порівняно з конкурентами з метою зміцнення позиції в конкурентній боротьбі за споживачів, стратегія забезпечення конкурентоспроможності трактується як конкурентоорієнтована стратегія. Вона являє собою систему послідовних дій підприємств—виробників споживчих товарів щодо досягнення стратегічних цілей підприємств, які полягають у забезпеченні конкурентоспроможності та

стійких переваг порівняно з конкурентами, виходячи зі специфіки сучасної конкуренції на ринку виробництва споживчих товарів.

Конкурентоорієнтована стратегія для кожного окремого підприємства сфери виробництва споживчих товарів буде мати різний склад і обґрунтування вибору залежно від специфіки умов функціонування, особливостей характеристики підприємства, стану конкуренції та кількості і характеристики конкурентів.

Процес формування конкурентоорієнтованої стратегії, яка забезпечить конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової конкуренції, на наш погляд, включає такі елементи (рис. 1).

Кожен етап розробки стратегії підприємства потребує специфічних процедур і методик, які об'єднує одна мета — оптимізація діяльності підприємства у відношенні до конкурентів в одному і тому конкурентному середовищі.

Завдання розробників стратегії полягає в тому, щоб визначити, яку саме стратегію обрати, щоб мати вигравш на ринку, де підприємство функціонує.

Практика свідчить, що інтенсивність впливу факторів конкурентного середовища на діяльність підприємства досить висока, а рівень конкуренції рік у рік посилюється через нові ринкові відносини і глобалізацію економіки. Тому постійне дотримання обраної стратегії, яка при орієнтації на споживачів тривалий час забезпечує прибутковість, на певному етапі розвитку підприємства може послабити його адаптацію до змін ситуації на ринку. Цей постулат закладено нами в основу розробки стратегії. Формування стратегії в умовах конкуренції має передбачати максимізацію конкурентних переваг підприємства, які залежать від його компетенцій, що обмежуються впливом факторів конкурентного середовища.

Виходячи з таких позицій, запропоновано для підприємств — виробників споживчих товарів застосовувати процес розробки стратегії, який характеризує систему взаємодіючих напрямків за умови, що ефективність одного забезпечує успіх наступного (рис. 2).

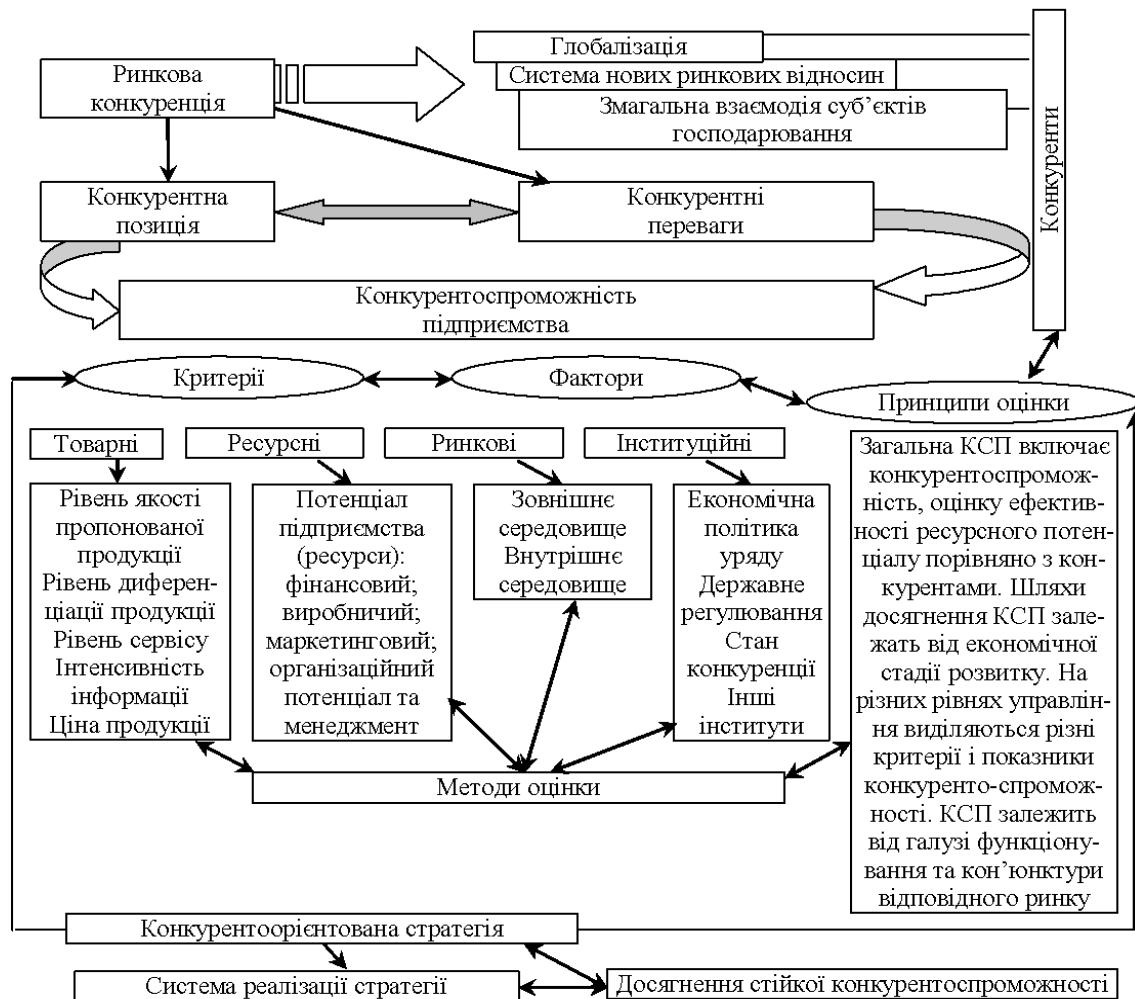


Рис. 1. Концептуальна схема формування конкурентоорієнтованої стратегії

Формулювання місії і обґрунтування цілей підприємства допоможе визначити пріоритети і обсяг досліджень, необхідних для розробки стратегії, посилити позицію підприємства та сформувати громадську думку. Актуальність заяв про місію підтверджується проведеними у США дослідженнями. 80% британських компаній [1, 2] та 45% великих корпорацій у Нідерландах [3] також мають заяви про місії або схожі на них документи.

Це дозволяє дійти висновку, що письмове викладення місії дозволяє покращити комунікацію.

Опитування керівників підприємств сфери виробництва споживчих товарів Дніпропетровського регіону показало, що глибоке розуміння сутності місії є тільки у 3% керівників; формальний підхід до

місії як необхідного компонента бізнес-плану відзначають 40% опитаних, практичне значення її проголошення не пояснив ніхто.

Тому актуальним стає перетворення ролі місії як формального елемента стратегії в теперішній ситуації у визначальну при обґрунтуванні власної стратегії розвитку. Як правило, формулювання місії складається з трьох складових: визначення підприємства як суб'єкта ринкової діяльності; основної мети, яку воно повинно досягти; засобів досягнення прагнень і намагань.

Місія є головним критерієм підприємства, що впливає на вибір його стратегії. Сфера виробництва споживчих товарів пов'язана передусім з інтенсивним розвитком, а отже, для того, щоб утримати

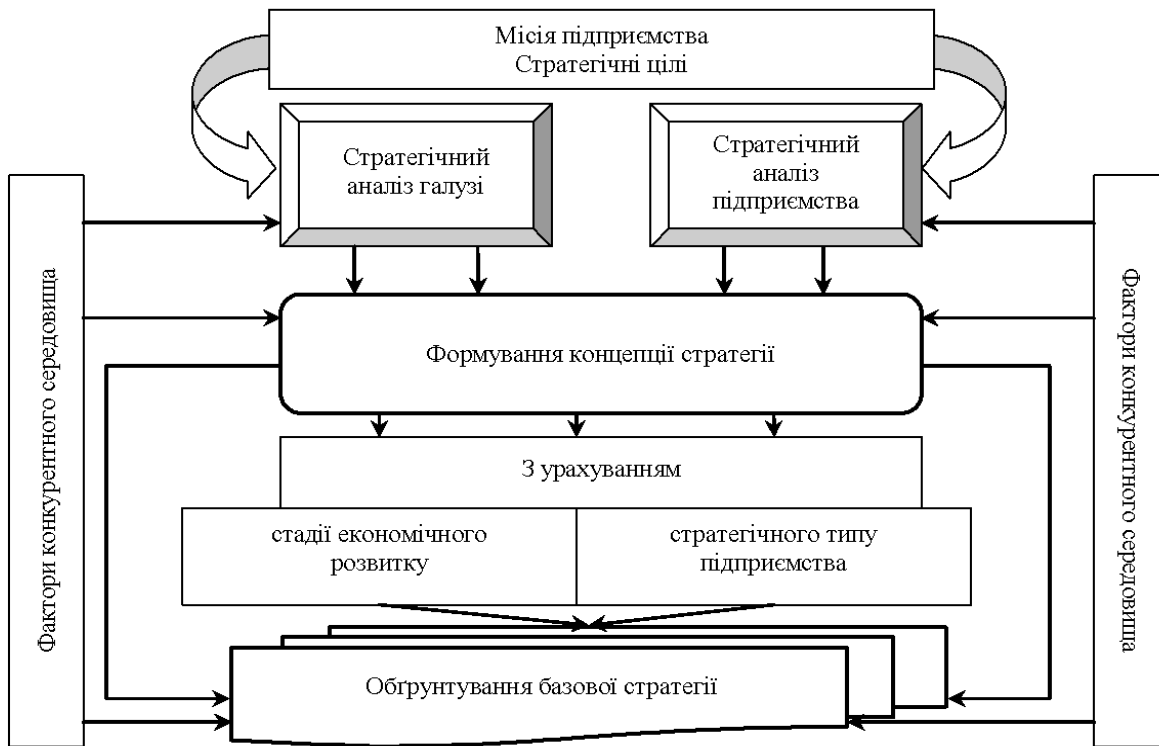


Рис. 2. Процес розробки стратегії підприємств–виробників споживчих товарів

споживачів своєї продукції, потрібно мобільно змінювати стратегію, структуру і культуру відносин між конкурентами і зовнішнім середовищем.

Для визначення компонентів місії підприємств–виробників споживчих товарів слід передбачити: за допомогою виробництва якої продукції підприємство хоче досягнути основної мети; на основі якої технології; в яких сегментах ринку.

Оскільки підприємства сфери виробництва споживчих товарів належать до регіонально орієнтованих, то передбачення є набором конкретних елементів: очікувані сегменти ринку, рівень конкурентоспроможності і прибутку.

Для кожного окремого підприємства їхня характеристика буде залежати від законодавчого чинника (правова база, законодавчі та регламентуючі акти, ступінь регулювання сфери діяльності державою); динамічного розвитку та рівня менеджменту підприємства (компетентність, амбітність, реальне сприйняття зовнішнього впливу, усвідомлення своєї компетенції тощо).

Таким чином, в процесі розробки стратегії, спираючись на ідентичність функціонування в конкретній стратегічній групі, підприємство–виробник споживчих товарів має можливість через місію заявити про себе, а більш переконливе, реальне її викладення і доведення до споживача продукції зможе забезпечити успіх на ринку.

Аналіз діяльності підприємств сфери виробництва споживчих товарів дає змогу виділити їх цілі в умовні групи: забезпечення конкурентоспроможності продукції і підприємства; відносної частки ринку; рівня прибутку, достатнього для самофінансування діяльності; обсягу основної діяльності, достатнього для зростання прибутку; фінансових показників; іміджу підприємства на ринку функціонування тощо.

Проте уявити місію і цілі підприємства неможливо без аналізу галузі діяльності і власних можливостей для функціонування в ній.

Стратегічний аналіз – найбільш критичний етап, який займає багато часу в

процесі розробки стратегії. Він включає оцінку тенденцій в галузі, оцінку впливу факторів конкурентного середовища і оцінку внутрішніх можливостей підприємства. Така оцінка може бути проведена тільки на основі достатньої і достовірної інформації.

Стосовно досліджуваних підприємств сфери виробництва споживчих товарів існує два види конкурентів: за однорідною продукцією (реалізується приблизно однакова продукція, вироблена за подібною технологією) та конкуренти за функціями (на ринок приходять підприємства, для яких виробництво споживчих товарів не є основним видом діяльності).

Інформацію про конкурентів першого типу простіше відслідковувати, оскільки і споживачі, і постачальники практично ті самі. Несподіванки можуть підстерігати при виході на ринок нового конкурента. Не слід зневажати появу дрібних підприємств, які за рахунок своєї мобільності можуть значно знизити ціну і на цій основі залучити клієнтів.

Конкурентів другого типу визначити складніше, бо їх основний сегмент діяльності інший, тому найчастіше присутність такого конкурента відчувається через зниження попиту. Визначивши коло конкурентів, менеджмент підприємства повинен оцінити їх технологічний рівень та підхід до інновацій. Часто останнє залежить не стільки від рівня технічного озброєння, скільки від творчості і винахідливості інженерних кадрів. Недооцінка цього фактора стає причиною зменшення обсягів реалізації виробленої продукції.

Таким чином, аналіз галузі повинен дати такі результати для підприємства: перелік основних конкурентів за однорідною продукцією за їх часткою ринку і поведінкою на ньому, особливо відносно технологічних інновацій. Бажано виділити головних чи головного конкурента, виявити підприємства-новачки на освоєному підприємством цільовому ринку, у тому числі дрібні, порівняти власні показники з досягненнями конкурентів за доступною інформацією, приділивши увагу продукції. Зарубіжна практика називає це еталонним тестуванням.

Підприємства-виробники споживчих товарів мають схожі проблеми, що пояснюється специфікою діяльності в одній сфері, де виробничий цикл характеризується короткою тривалістю, а тому на різних стадіях економічного розвитку підприємств конкурентні переваги мають різні цінності, наповнення, вплив на рівень конкурентоспроможності. Можливість управління ними залежить від ступеня зростання підприємства і відповідальності менеджменту за майбутні досягнення. Тому нами запропоновано виділяти стадії економічного розвитку підприємств-виробників споживчих товарів: початкову, розвиваючу, конкурентну, інвестиційну [4, с. 232–235].

Використовуючи шкалу І. Ансоффа, результати експертної оцінки, проведеної керівниками підприємств-виробників споживчих товарів і науковцями, визначено умови формування конкурентних переваг на кожній стадії розвитку досліджуваних підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Стадії економічного розвитку підприємств-виробників споживчих товарів та умови формування конкурентних переваг

Стадія економічного розвитку	Умови формування конкурентних переваг	Цілі підприємства
Початкова	$0,20 \leq K_{KT} \leq 0,40$	Функціонування підприємства з метою забезпечення беззбитковості діяльності, утримання сегмента цільового ринку
Розвиваюча	$0,40 \leq K_{KT} \leq 0,60$	Збільшення частки ринку, зростання грошових потоків, фінансування пріоритетів розвитку на тривалу перспективу
Конкурентна	$0,60 \leq K_{KT} \leq 0,80$	Набуття конкурентних переваг для формування певної конкурентної позиції на цільовому ринку
Інвестиційна	$0,80 \leq K_{KT} \leq 1,0$	Досягнення стійких конкурентних переваг, інвестиційна привабливість

Примітка: K_{KT} – інтегральний коефіцієнт конкурентних переваг підприємства.

Звичайно, за умов сучасного розвитку конкуренції, наслідків глобалізації і мінливості конкурентного середовища, змін цілей власників бізнесу не можна стверджувати, що кожне підприємство сфери виробництва споживчих товарів повинно пройти вказані стадії розвитку. Для деяких з них достатньо досягти конкурентоспроможності в певному сегменті ринку, для інших нові умови господарювання впливатимуть на подальшу долю розвитку бізнесу. Інвестиційна стадія не характеризується як досягнення абсолютного рівня розвитку підприємства. Залежно від створених конкурентних переваг можливе розширення бізнесу, диверсифікація виробництва, вихід на національний, міжнародний ринки тощо. Чим більше наближається коефіцієнт до 1, тим більша вірогідність підприємства перетворитися в інвестора, прийняти рішення про вихід з бізнесу, тобто можлива у подальшому стадія виходу з ринку тощо.

Різні цілі підприємств-виробників споживчих товарів на відповідних стадіях економічного розвитку викликають необхідність уточнення позиції господарського суб'єкта на ринку та його стратегічного типу. Формуючи конкурентоорієнтовану стратегію, необхідно пов'язувати стадію економічного розвитку зі стратегічним типом підприємства.

В основу віднесення підприємств-виробників споживчих товарів до стратегічних типів пропонується покласти детермінанти: конкурентної позиції, конкурентних переваг, рівня конкурентоспроможності продукції та власне підприємства.

Конкурентна позиція визначається за відносною часткою цільового ринку, широтою асортименту на підставі матриці Портера; конкурентні переваги – за темпами зростання масштабів діяльності, відносним рівнем витрат, співвідношенням ціна/якість. Оцінку рівня конкурентоспроможності продукції доцільно проводити за матрицею Нільсона, де за споживчими і економічними характеристиками автором запропоновано виділяти п'ять груп підприємств стосовно їх успіху на ринку, виходячи зі 100-бальної си-

стеми оцінювання. Використовуючи матрицю Нільсона для оцінки конкурентоспроможності продукції досліджуваних конкурентів, де за критерії конкурентоспроможності прийнято якість і ціну, ми пропонуємо модифікувати її, ввівши 100-бальну якісну оцінку за п'ятьма групами успіху на ринку. Оцінка в межах «нижче середнього» рівня дається у двох інтервалах: 1 група – від 0 до 20 балів та 2 – від 20 до 35; «середній» рівень теж поділяється на два інтервали: 3 – від 35 до 50 балів та 4 – від 50 до 70 балів; 5 – «вище середнього» рівня – 70–100 балів. Номенклатура кондитерської продукції була ідентичною за класифікацією, споживачі – за рівнем платоспроможності [5, с. 48–52]. Вагомість окремих показників визначено за результатами опитування споживачів.

Конкурентна позиція за показниками відносної частки ринку в регіоні і широти асортименту досліджувалися за даними діяльності базового підприємства-виробника споживчих товарів та його конкурентів. Господарські суб'єкти, що знаходяться в діапазоні за темпами зростання більше 10% та часткою ринку від 10%, – «зірки», відповідно від 10% та нижче 5% – «знаки питання»; від 10% та нижче 5% – «дійні корови», до 10% та нижче 1% – «собаки». Підприємство, яке входить у ринкову позицію «зірки» є компанією-еталоном. Для характеристики різних стратегічних типів підприємств сфери виробництва споживчих товарів пропонується використовувати таку шкалу порівняння K_{II} (K_{II} – конкурентна позиція) підприємств-конкурентів з аналогічним показником компанії-еталона (K_E): $0,8K_E \leq K_{II} \leq 1,0K_E$; $0,5K_E \leq K_{II} \leq 0,7K_E$; $0,2K_E \leq K_{II} \leq 0,5K_E$; $0 \leq K_{II} \leq 0,2K_E$.

Рівень конкурентоспроможності підприємства розраховується за інтегральною оцінкою показників фінансового, виробничого, маркетингового, організаційного потенціалу та менеджменту [6, с. 122–126].

Зважаючи на те, що зростання показників обсягу продукції не завжди пов'язано з підвищенням ефективності діяльності, нами пропонується виділити в окремий блок фінансові показники, а саме: рівень рентабельності продажів та

ефективності використання активів (оборотність засобів) [7, с. 190–194]. Як параметри-нормативи взято середньогалузеві показники по відповідній галузі сфери виробництва споживчих товарів.

Виходячи з вищенаведених міркувань та за результатами аналізу відкритої інформації про діяльність підприємств, опрацьованими методиками розрахунку показників, експертними оцінками керівників підприємств–виробників споживчих товарів, економістів-науковців щодо типології підприємств нами виділено детермінанти і умови віднесення підприємств до стратегічних типів: «лідери» галузі, конкурентні підприємства, ліберальні підприємства, підприємства-«невдахи», підприємства-«початківці» (табл. 2).

стадій розвитку підприємств–виробників споживчих товарів та їх стратегічних типів ми пропонуємо використовувати багатовимірний простір (рис. 3).

Такий підхід є принципово важливим для обґрунтування конкурентоорієнтованої стратегії та механізмів її формування і реалізації.

Слід підкреслити, що акцентування уваги на одному або декількох напрямках без ранжування їх значущості або неухважності до будь-якого з них, особливо забезпечення конкурентоспроможності продукції, може автоматично перевести підприємство у стадію виходу з ринку.

Таким чином, визначення стадій економічного розвитку підприємств–виробників споживчих товарів є основою

Таблиця 2

Стратегічні типи підприємств–виробників споживчих товарів

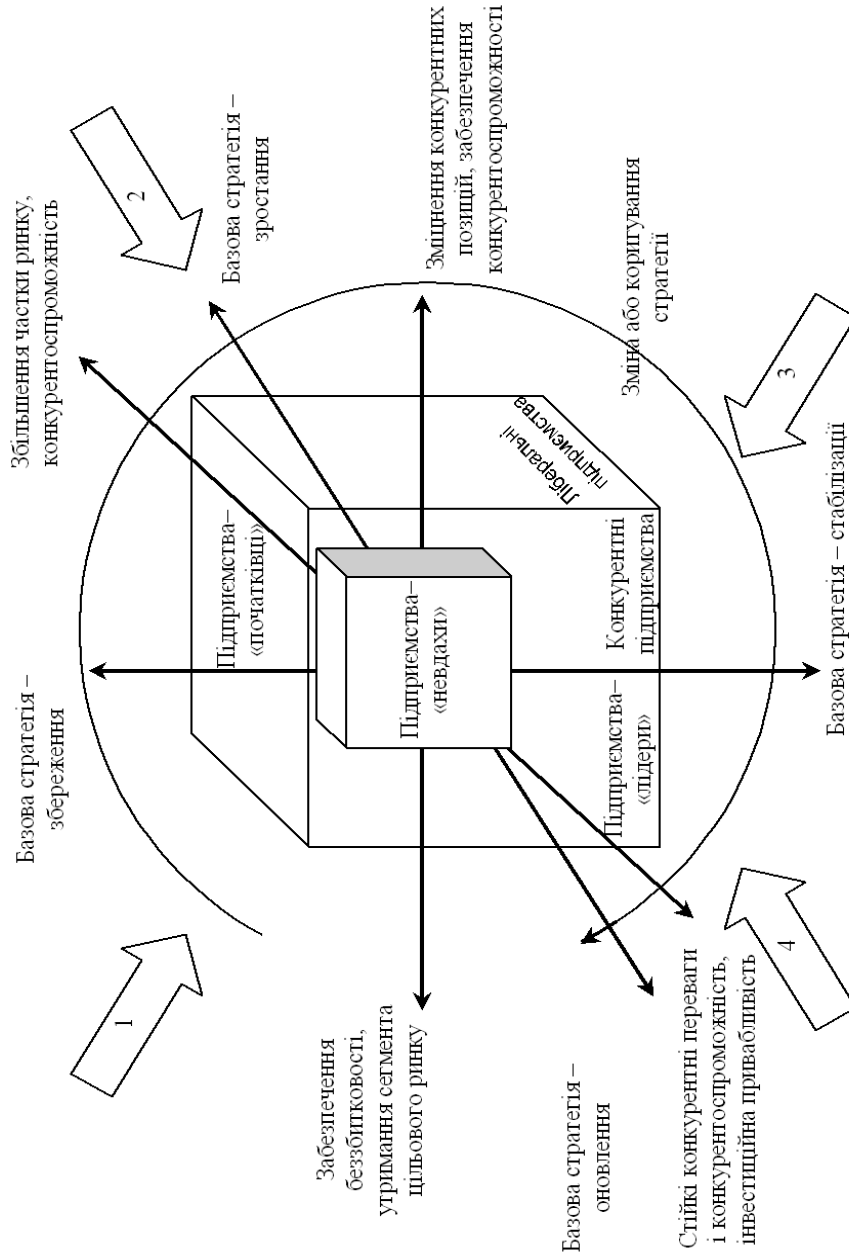
Детермінанти віднесення	Умовні позначення	Стратегічні типи підприємств				
		«Лідери»	Конкурентні	Ліберальні	«Початківці»	«Невдахи»
Конкурентна позиція	K_E – компанія-еталон $K_{П}$ – інтегральний коефіцієнт конкурентної позиції	K_E	$0,8K_E \leq K_{П} \leq 1,0K_E$	$0,5K_E \leq K_{П} \leq 0,8K_E$	$0,2K_E \leq K_{П} \leq 0,5K_E$	$0 \leq K_{П} \leq 0,2K_E$
Конкурентні переваги	$K_{КП}$ – інтегральний коефіцієнт конкурентних переваг	$0,80 \leq K_{КП} \leq 1,0$	$0,60 \leq K_{КП} \leq 0,80$	$0,40 \leq K_{КП} \leq 0,60$	$0,20 \leq K_{КП} \leq 0,40$	$0 \leq K_{КП} \leq 0,20$
Конкурентоспроможність продукції	$K_{КР}$ – рівень конкурентоспроможності продукції (бали)	Вище середнього – 70–100	Середній – 50–70	Середній – 35–50	Нижче середнього – 20–35	Нижче середнього – 0–20
Конкурентоспроможність підприємства	$K_{СП}$ – інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства	K_E	$0,70K_E \leq K_{СП} \leq 1,0 K_E$	$0,40K_E \leq K_{СП} \leq 0,70K_E$	$0,20K_E \leq K_{СП} \leq 0,40K_E$	$0 \leq K_{СП} \leq 0,2K_E$
Фінансові показники ефективності	R_c, R_i – рентабельність середньогалузева і підприємства O_c, O_i – оборотність активів середньогалузева і підприємства	$R_i > R_c$ $O_i < O_c$	$R_i < R_c$ $O_i < O_c$	$R_i > R_c$ $O_i \geq O_c$	$\emptyset > R_i < R_c$ $O_i > O_c$	$\emptyset > R_i$ $O_i > O_c$

Підприємства-«початківці» є перспективними, оскільки наведена їх характеристика пов'язана з початком діяльності на ринку, який вони освоюють. Це можуть бути новостворені підприємства, підприємства, які перейшли з іншого сегмента ринку чи змінили спеціалізацію. У міру нарощування масштабів виробництва вони можуть перейти до іншої стадії розвитку.

Для вибору конкурентоорієнтованої стратегії за взаємозв'язком економічних

обґрунтування вибору конкурентоорієнтованої стратегії, яка орієнтована на забезпечення конкурентоспроможності і стійких конкурентних переваг порівняно з конкурентами.

Віднесення підприємств сфери виробництва споживчих товарів до стратегічних типів дозволяє провести порівняльну характеристику конкурентів на цільовому ринку стає засобом заохочення підприємств–виробників споживчих товарів до зростання і досягнення якіс-



1 – зона початкової стадії розвитку підприємства; 2 – зона розвиваючої стадії розвитку підприємства; 3 – зона конкурентної стадії розвитку підприємства; 4 – зона інвестиційної стадії розвитку підприємства.

Рис. 3. Багатовимірний простір вибору конкурентоорієнтованої стратегії підприємств – виробників споживчих товарів

но нового рівня конкурентоспроможності або пошуку шляхів його збереження.

Вибір конкурентоорієнтованої стратегії у багатовимірному просторі за взаємозв'язком стадій економічного розвитку підприємств–виробників споживчих товарів і стратегічних типів дозволяє обґрунтувати їхню стратегічну поведінку стосовно переходу на більш зрілу стадію розвитку або уникнення повернення на попередні стадії. Реалізація обраної стратегії потребує формування набору стратегічних альтернатив, які враховують специфіку цільового ринку.

Список використаної літератури

1. Kellway Lucy. Men with a Mission // *Financial Times*. – 1993. – May. – P. 8.
2. Humble J., Jackson D., Thomson A. The Strategic Power of Corporate Values // *Long Range Planning*. – №6. – 1994. – P. 28–42.
3. Banens H. Van Strategisch Management naar Koers Management // *Holland Management Review*. – 1995. – №43. – P. 62–72.
4. Павлова В.А. Формування конкурентних переваг підприємств на різних стадіях економічного розвитку / В.А. Павлова // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2006. – № 5. – С. 232–235.
5. Павлова В.А. Матричні методи моделювання конкурентоспроможності підприємства / В.А. Павлова // *Академічний огляд*. – 2005. – № 2. – С. 48–52.
6. Павлова В.А. Інформаційно-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства / В.А. Павлова // *Культура народів Причорномор'я. Серія: Економічні науки*. – 2006. – № 80 – С. 122–126.
7. Павлова В.А. Кластери як елемент управління конкурентоспроможністю підприємства / В.А. Павлова // *Держава та регіони*. – 2006. – № 1. – С. 190–194.

ТЕОРЕТИЧНИЙ ОГЛЯД ІНФОРМАЦІЙНОГО ТА КОМУНІКАТИВНОГО СЕРЕДОВИЩ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток ринкових відносин в Україні висуває нові вимоги до якісного рівня управління, характеру розв'язуваних при цьому завдань, а також до методів їх вирішення. Це повною мірою стосується всіх самостійно господарюючих суб'єктів. Підходити до нових явищ економічної дійсності з уже сформованими стереотипами неприпустимо. Необхідна нова концепція управління, яка сформована на основі управлінської інформації, що адекватна процесам, які відбуваються в сучасній економіці. Функціонування вітчизняних підприємств в сучасних умовах знаходиться під постійним впливом факторів, пов'язаних з інноваційними процесами у ринковому середовищі, розвитком інформаційних технологій та постійною зміною форм і методів комунікації. Значно скорочується час отримання та обробки інформації, трансформуються комунікативні зв'язки та сутність ринкових, економічних, соціальних та правових аспектів у сфері діяльності суб'єктів господарських відносин. У таких умовах визначення і адаптація стратегій інформаційної та комунікативної політики до механізму управління сучасного підприємства є однією з першочергових проблем, що потребують розв'язання. Усе це вказує на те, що для сучасної економічної науки стає дуже актуальним питання дослідження особливостей змін в інформаційному і комунікативному середовищі підприємства та визначення їх впливу на діяльність вітчизняних підприємств на всіх рівнях його систем організаційно-економічного механізму управління.

Актуальність визначення стратегії інформаційної та комунікативної політики в управлінні підприємствами посилюється тим, що трансформаційні процеси у комунікативному та інформацій-

ному просторі світової економіки породжують трансформаційні процеси як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі суб'єктів господарювання, виникають нові фактори впливу на організаційно-економічні системи та механізми, які ще не входять до існуючих наукових концепцій та не можуть бути пояснені на підставі відомих закономірностей. На рівні підприємств вплив цих факторів та їх взаємодія значно ускладнюють умови діяльності. Все це, безумовно, потребує формування нового теоретично обґрунтованого системного базису, який враховує вплив вказаних факторів і сприяє підвищенню ефективності господарювання.

В економічній науці є багато досліджень, що стосуються управлінської інформації, інформаційного і комунікативного середовища суб'єктів господарювання. До таких досліджень слід віднести праці таких зарубіжних авторів, як: Р. Акофф, І. Ансофф, А. Аренс, Д. Блеквелл, В. Хорн, А. Дайте, П. Друкер, К. Друрі, Дж. Картер, К. Келлер, Ф. Котлер, У. Кінг, Д. Кліланд, Л. Планкет, В. Плетт, М. Портер, Д. Хан, Ч. Хант та ін.; а також праці вітчизняних вчених: А.І. Амоші, Є.А. Бельтюкової, Я.Г. Берсуцького, О.С. Галушко, В.М. Геєця, Л.С. Головкової, С.Ф. Голова, К.Ф. Ковальчука, В.П. Савчука, Р.Б. Тяна.

Вказані дослідження розглядають ізольовані аспекти інформації, інформаційного поля, інформаційного середовища і не достатньо розглядають фактори впливу інформації та напрямків її використання на комунікативні зв'язки комунікативні технології та комунікативне середовище суб'єктів господарювання.

Саме тому можна сформулювати, що теоретичне обґрунтування та розробка

методологічних основ формування стратегій інформаційної та комунікативної політики, спрямованих на підвищення ефективності управління господарською діяльністю підприємств, посилення їхнього потенціалу конкурентоспроможності та створення організаційно-економічного механізму визначення стратегічних альтернатив для реалізації інформаційної та комунікативної політики підприємства у зовнішньому і внутрішньому середовищі буде основною метою дослідження за означеним напрямом.

У сучасних умовах господарювання, визначення сутності прояву специфічних характеристик інформаційного і комунікативного середовищ суб'єктів господарювання, а також виявлення системи факторів впливу на визначення стратегічних альтернатив інформаційної та комунікативної політики в управлінні підприємствами є одними з першочергових завдань, що потребують вирішення. Це дозволить відповідно до визначених умов спрогнозувати можливі наслідки реалізації інформаційної та комунікативної політики в управлінні підприємством за визначеними стратегічними альтернативами.

Результати, отримані в ході вирішення поставлених завдань, дають можливість розробити теоретичну базу для формування структури організаційно-економічного механізму визначення інформаційних та комунікативних стратегічних альтернатив.

На підставі використання розробленої теоретичної бази можливе обґрунтування та створення методології функціонування організаційно-економічного механізму реалізації інформаційної та комунікативної політики в управлінні підприємствами відповідно до адаптивних інформаційно-комунікативних моделей впливу стратегічних альтернатив на внутрішніх та зовнішніх споживачів інформації та визначення можливих напрямків змін у внутрішніх та зовнішніх господарських процесах підприємства та результатах його діяльності.

Таким чином, все вказане вище дає можливість на основі аналізу реалізації інформаційних та комунікативних стра-

тегічних альтернатив у системі управління підприємствами сформуванню бази знань та методологічні підходи щодо вдосконалення систем управління внутрішніми та зовнішніми господарськими процесами підприємства в сучасних економічних умовах.

Об'єктом дослідження за обраною темою є тенденції та закономірності функціонування та розвитку систем управління внутрішніми та зовнішніми господарськими процесами підприємства під впливом факторів інформаційного та комунікативного середовища.

Предметом дослідження є теоретична та методологічна база визначення стратегічних альтернатив інформаційної і комунікативної політики підприємства та методичні засади функціонування організаційно-економічного механізму реалізації визначених стратегічних альтернатив в управлінні підприємством.

У сучасних умовах ринкових відносин підприємство необхідно розглядати як систему зі складною внутрішньою структурою, різноманітними взаємо-зв'язками між її елементами, за допомогою якої забезпечується реалізація основної цільової функції. З одного боку, підприємство є організаційно відокремленим і економічно самостійним суб'єктом господарської діяльності, а з іншого — його діяльність здійснюється в межах економічної системи, елементом якої воно є. Для організації ефективної діяльності підприємства необхідна чітка цільова настанова, яка формується під впливом внутрішніх і зовнішніх особливостей як самого підприємства, так і зовнішнього соціально-економічного середовища [1].

Якщо підприємство розглядати як об'єкт управління, а керівника як суб'єкт управління (рис. 1), то потреба формування інформації, що дозволяє формулювати і вирішувати господарські завдання, виникає у зв'язку з постійними зовнішніми та внутрішніми впливами, яких зазнає підприємство.

Інформація — це відомості, представлені в документах і масивах інформації на машинних носіях [3].

Інформація може бути як предметом, так і засобом праці. Як предмет



Рис. 1. Рух інформації при здійсненні керівного впливу на об'єкт управління

праці інформація виступає при її зборі, реєстрації, обробці, збереженні, передачі. Як засіб праці треба розглядати інформацію, яка аналізується для прийняття рішення з управління підприємством. Інформація може розглядатися за формою надання, змістовим насиченням та корисністю для прийняття управлінського рішення [3].

Форма надання інформації характеризується носієм та структурою інформаційних повідомлень. Це стосується формату бланків документів, форматів значень реквізитів, структури збереження даних на машинному носії, протоколів обміну даними [3].

Змістове насичення інформації визначає структуру побудови техніко-економічних показників, проектування реквізитного складу документів, розробку логічної структури бази даних, створення системи класифікації і кодування.

Корисність інформації відображається в її цінності для системи управління, розробки управлінських рішень.

Інформація як предмет праці може формуватися поза межами підприємства, але при цьому впливати на прийняття управлінського рішення. Як результат

діяльності систем організаційно-економічного забезпечення управління підприємством інформація є продуктом, що споживається зовнішніми і внутрішніми користувачами [2].

До внутрішніх споживачів інформації можливо віднести осіб, що безпосередньо володіють, управляють та працюють на підприємстві. До таких осіб належать індивідуальні власники, співвласники, директори, керівники структурних і господарських підрозділів, майстри. Усі прийняті ними управлінські рішення спрямовані в основному на досягнення двох основних цілей – забезпечення рентабельності, яка буде достатня для забезпечення інвестиційної привабливості підприємства та досягнення стратегічних цілей, вставлених у певному періоді.

Зовнішні споживачі управлінської інформації слід згрупувати за ознакою прямої і непрямой фінансової зацікавленості у діяльності суб'єкта господарювання.

До осіб поза підприємством, які мають пряму фінансову зацікавленість, належать реальні і потенційні інвестори, реальні і потенційні кредитори, реальні

і потенційні конкуренти. На підставі інформації про результати роботи підприємства робляться висновки про те, які фінансові перспективи підприємства у майбутньому, чи варто вкладати в нього кошти, чи є кошти для своєчасного погашення відсотків і боргів, наскільки стабільне становище підприємства на ринку.

До осіб, що мають непрямий фінансовий інтерес до підприємства, належать представники податкових органів, контрольно-ревізійних служб, державних комісій, які регулюють і контролюють питання фондового ринку, статистичних служб, професійних спілок, споживачів продукції і суспільство в цілому.

На підставі управлінської інформації забезпечується здійснення контролю правильності сплати податків усіх рівнів та видів, відрахувань на соціальні та пенсійні заходи; регулювання випуску, купівлі та продажу цінних паперів, формування статистичних звітів по містах, регіонах і державі в цілому; розробка державного і місцевого бюджетів; підготовка колективних договорів.

Сучасна економічна ситуація, що складається сьогодні у світовому просторі ставить перед національними та іноземними підприємствами низку завдань, що раніше ними не розглядалися. Серед найбільш важливих можна виділити [4]:

- посилення конкурентної боротьби;
- вимога відповідності випуску продукції поточним замовленням покупців, крім довгострокових і перспективних планів;
- потреба в інформації про стан конкурентів і можливі зміни ринкових умов;
- необхідність розробки та реалізації адекватних рішень у складній економічній ситуації;
- посилення зв'язків як з постачальниками, так і з покупцями.

У конкурентній боротьбі перемагає тільки той, хто має більш повну інформацію про стан конкурентів і варіантах прийнятих ними рішень, швидше за інших реагує на зміни у ринкових відносинах і приймає адекватні управлінські рішення та ефективно використовує, не-

залежно від використаної інформаційної платформи, комунікативні канали, які є однією із складових комунікативного середовища підприємства [5, 7].

Комунікативне середовище підприємства може формуватися у вигляді текстового матеріалу, який може бути розміщений на всіх видах носіїв та бути використаний у вигляді текстового каналу комунікації.

Як одну із складових комунікативного середовища слід розглядати організаційно-структурний канал. До складових елементів цього каналу пропонується включити весь персонал підприємства, що бере участь у процесі передачі внутрішніх даних і внутрішньої інформації, а також весь персонал структурних підрозділів, котрі входять у контакт із сторонніми особами й організаціями.

Як одну із складових комунікаційного середовища необхідно розглядати консультаційний канал. Основним носієм даних і складовим елементом цього каналу є консультант або експерт. Ця категорія осіб має першочерговий доступ до необхідних інформаційних джерел і може надавати дані, необхідні інформаційним споживачам.

Канал громадських зв'язків. Основним складовим елементом цього каналу є спеціально підготовлений персонал, який під час проведення публічних заходів повинен здійснювати збір даних відповідно до кола інтересів підприємства і відображати отримані дані у відповідних звітах. Так, при роботі виставки один із співробітників вивчає зміст стендів конкурента, а інший одержує технічну документацію і фотографує.

Слід пам'ятати, що при проведенні наукових і технічних конференцій дослідники й інженери вкрай зацікавлені у спілкуванні, що є зручним моментом для одержання відповідних даних. Крім того, можливо запросити на таку конференцію представників експертної фірми, яким необхідно буде приділити особливу увагу при розгляді відповідного кола питань з метою надання звіту з аналітичними даними замовникові.

Надзвичайний канал. Комунікаційна вага цього каналу має дуже високий

рівень значущості і можуть призвести до кардинальних змін у політиці і діях підприємства у майбутньому. Основним складовим елементом цього каналу і носієм даних є особа, стороння для підприємства. Ця особа може мати доступ до урядових кіл і вчасно інформувати підприємство про кардинальні зміни в державній політиці, зміни податкового законодавства тощо. Крім того, такою особою може бути «випадкове/блукаюче джерело», що випадково одержало у розпорядження стратегічно важливі дані і вирішило надати їх інформаційним споживачам з тих чи інших міркувань, наприклад, за певну винагороду.

Все це дозволяє стверджувати про існування інформаційного і комунікативного середовищ як у межах підприємства, так і поза ними. При цьому зовнішнє середовище може бути використано як для використання існуючих умов для досягнення стратегічних цілей підприємства, так і для створення за допомогою комунікативного середовища цих умов. А внутрішнє інформаційне та комунікативне середовище підприємства формується за допомогою новітніх інформаційних технологій, які дозволяють одержувати внутрішнім споживачам інформацію, що дозволяє їм визначити методологічні напрямки та методи вирішення завдань, необхідних для досягнення означених цілей.

Під методологією розуміється складний науково-пізнавальний процес з визначення методики формування в інформаційному та комунікативному середовищах управлінської інформації, адекватної вимогам сучасних ринкових умов господарювання [6].

Під методикою формування управлінської інформації в межах функціонування організаційно-економічного механізму інформаційного забезпечення управління розуміємо сукупність методів, прийомів і окремих способів, що визначають алгоритм вирішення інформаційно-аналітичного завдання або їх комплексу. До цього комплексу входять структуровані, неструктуровані і слабо структуровані завдання [6].

Структуровані завдання є цілком формалізованими і кількісно сформульо-

ваними. Залежності у таких завданнях визначені настільки детально, що вони можуть бути виражені в числах або символах, легко стандартизуються і програмуються.

Неструктуровані завдання є неформалізованими, але якісно сформульованими. У таких завданнях описуються лише важливі ресурси, ознаки і характеристики, а кількісні залежності між ними невідомі.

Слабо структурованим завданням властиві як кількісні, так і якісні елементи, однак домінуючими є маловідомі і невизначені напрямки. Для таких завдань характерна відсутність методів рішення на основі безпосередніх перетворень даних. Постановка завдання потребує прийняття рішень в умовах неповної інформації.

Основною особливістю слабо структурованих виробничо-господарських завдань є те, що їх концептуальна модель формується тільки на основі додаткової інформації, яка надається в процесі вирішення завдання. Такі обставини викликають необхідність розвитку нового, адекватного інформаційно-комунікативного інструментального забезпечення у вигляді організаційно-економічного механізму інформаційно-комунікативного забезпечення процесу управління підприємством, що функціонує в сучасних умовах ринкових відносин, здійснює взаємозв'язок інформації, планових і розрахунково-аналітичних показників, що відображають передбачені стратегічні та оперативні цілі підприємства сьогодні і в майбутньому, способи їх реалізації, а також забезпечує здійснення таких функцій, як:

- визначення стратегії і програми розподілу ресурсів для різних рівнів управління і періодів часу;
- забезпечення орієнтирів для встановлення пріоритетів при розподілі ресурсів;
- визначення цілей і завдань для всіх елементів організації підприємства;
- введення прогнозів і допусків щодо конкуренції і зовнішніх факторів, а також внутрішніх обмежень, що впливають на стратегічні цілі;

– визначення екологічної політики і можливості забезпечення екологічної безпеки;

– можливість уточнення цілей у випадку відхилення подій від нормального ходу;

– використання фінансового прогнозу – грошового показники цілей і ресурсного забезпечення;

– визначення координаційних механізмів для інтеграції короткострокових, середньострокових і довгострокових цілей;

– встановлення еталонів для оцінки досягнутого рівня.

Цей напрямок є достатньо перспективним для проведення подальших досліджень з виявлення взаємозв'язків та визначення закономірностей з концепції формування та методології функціонування інформаційного та комунікаційного середовищ підприємств. Подальші результати дослідження можуть бути використані для розробки теоретичної бази і структури організаційно-економічний механізму визначення інформаційних та комунікативних стратегічних альтернатив, а також обґрунтування методології функціонування та створення організаційно-економічного механізму реалізації інформаційної і комунікативної політики в управлінні підприємствами.

Список використаної літератури

1. Друкер П. Рынок: Как выйти в лидеры. Практика и принципы: пер. с англ. / П. Друкер. – М.: СП «Бук Чембзр Интернзшнл», 1992. – 336 с.

2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт: пер. с англ. / Под. ред. С.А. Табалиной / К. Друри. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 783 с.

3. Информационные технологии бухгалтерского учета / О.П. Ильина. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.

4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 816 с.

5. Плэтт В. Стратегическая разведка. Основные принципы: пер. с англ. / В. Плэтт. – М.: Издательский Дом «ФОРУМ», 1997. – 376 с.

6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция и контроллинг: пер. с нем. / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

7. Хант Ч. Разведка на службе вашего предприятия: пер. с англ. / Ч. Хант, В. Зартарьян. – К.: Укрзакордонвизасервис, 1992. – 160 с.

МОДЕЛЮВАННЯ ІНЖИНІРИНГУ ІТ-СИСТЕМ З ЕЛЕМЕНТАМИ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ КОМПОНЕНТІВ

Процес створення ІТ-системи підприємства передбачає перепроєктування та автоматизацію всіх ключових бізнес-процесів. Такий підхід виправданий з точки зору інформаційного обслуговування формалізованих бізнес-процесів і є основою для підвищення ефективності функціонування всього підприємства.

Важливою проблемою, яка потребує вирішення в процесі інжинірингу ІТ-систем, є вибір конфігурації програмно-технічних компонент, яка повинна задовольняти певним характеристикам. Вирішення цієї проблеми особливо актуальне для систем, де застосовуються віртуальні компоненти, оскільки при цьому виникає необхідність *_вох* *ет* значної кількості варіантів конфігурації.

Метою роботи є обґрунтування підходу до визначення конфігурації ІТ-системи з віртуалізованими компонентами в умовах обмеженого бюджету та фіксованого обсягу інформаційних послуг з метою досягнення оптимальної ефективності.

Ефективність визначається сукупністю показників функціонування інформаційної системи, які, з одного боку, характеризують ступінь відповідності ІТ-системи своєму призначенню, технічній досконалості та економічній доцільності, а з іншого – показують результат впровадження системи, співвіднесений до використаних ресурсів та витрат часу [4, с. 10].

Існуючі підходи до оцінки економічної ефективності інформаційних систем ґрунтуються на припущенні, що вони повинні створювати певний економічний прибуток. Отриманий економічний ефект можна оцінювати двома способами: порівнюючи доходи від впровадження інформаційної системи з витратами на їх

одержання або порівнюючи отримані результати із запланованими. На технологічному рівні економічний ефект, як правило, оцінювався через визначення питомої ваги витрат ресурсів та часу до і після впровадження нової інформаційної системи. Але сучасні інформаційні системи створюють прибутки підприємства не прямо, а опосередковано, завдяки створенню нових можливостей для ведення бізнесу.

Аналіз останніх джерел та публікацій з цієї проблематики свідчить, що на сучасному етапі розвитку інформаційних технологій для оцінки ефективності інвестицій у ІТ-системи розроблено цілий ряд методів, які можна умовно поділити на три групи [3]:

– класичні методи оцінки інвестиційних проектів, які передбачають визначення таких показників, як чистий приведений дохід (Net Present Value, NPV), внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return, IRR), термін окупності (Payback), додана вартість (Economic Value Added, EVA);

– витратні методи оцінки, основними з яких можна назвати визначення сукупної вартості володіння (Total Cost of Ownership, TCO) і його похідні, такі як дійсна вартість володіння (Real Cost of Ownership, RCO), сукупна вартість володіння додатками (Total Cost of Application Ownership, TCA);

– комплексні методи оцінки набору фінансових і *_вох* етапного показників ефективності (Key Performance Indicators, KPI), такі як збалансована система показників Нортон і Каплана (Balanced Scorecard, BSC), модель «стейкхолдер» і піраміда результативності Лінча і Кросу.

Наведені методи використовуються для обґрунтування не лише інформацій-

них, але й фінансових, венчурних та інших проектів. Іноді вони не враховують всю внутрішню складність структури проекту чи ІТ-системи. Тому їх використовують при оцінці перспективності тієї чи іншої технології, а також у випадку багатокритеріального вирішення задачі проектування ІТ-системи.

При багатокритеріальній оцінці ефективності ІТ-системи в різних джерелах пропонується використання:

- методів оцінки економічної складової ефективності, при цьому основним показником є співвідношення між ефектом і витратами, які виникають при впровадженні інформаційних систем;

- експертних методів оцінки ефективності ІТ-системи [2];

- методи теорії нечітких множин, за допомогою яких оцінюються якісні характеристики впровадження нових інформаційних технологій, але які не мають вартісного вираження, пов'язаного з їх впровадженням [4].

Але при застосуванні цього підходу ускладнена об'єктивна оцінка ефективності, оскільки при формуванні рішення суттєвий вплив мають суб'єктивні фактори (вагові коефіцієнти цільових функцій, вплив на формування рішення особи, яка приймає це рішення, тощо).

Оцінка часткового економічного ефекту від впровадження нових апаратних, програмних, інформаційних засобів або нових технологій роботи інформаційної системи проводиться з метою обґрунтування економічної доцільності їх впровадження (особливо тих засобів і технологій, економічна ефективність яких викликає сумнів і які не дають помітного цільового ефекту, відповідного витратам на їх впровадження) або порівняння конкуруючих варіантів впроваджених засобів і технологій за окремими показниками, оскільки у ряді випадків саме ці показники мають вирішальне значення при виборі того або іншого варіанта.

Практика впровадження інформаційних систем та нових інформаційних технологій свідчить, що для оцінки ефективності складних інформаційних систем у граничних випадках навантаження

потрібний свій, оригінальний підхід до оцінки ефективності обробки заявок у вузлах інформаційної системи. Сучасні системи та обладнання здебільшого є настільки складними, що співвідношення середньорічних витрат на експлуатацію системи до коштів, витрачених на створення самої системи, може коливатися в межах одного-двох порядків. Результати оцінки такого плану демонструють, наскільки актуальним є питання мінімізації витрат на створення, модернізацію й експлуатацію ІТ-систем. [5]

Визначення показника сукупної вартості володіння здійснюється за методиками, які розроблені відповідними консалтинговими компаніями, такими як Gartner, і є інтелектуальною власністю [6]. Тому для обґрунтування цього показника ми використовуємо загальний підхід, основою якого є поділ сукупної вартості володіння за основними категоріями витрат:

- 1) витрати на апаратне та програмне забезпечення;

- 2) витрати на управління та підтримку ІТ-системи (ІТ-операції)

- 3) адміністративні витрати (внутрішній та зовнішній персонал), навчання кінцевих користувачів;

- 4) вирішення технічних питань, пов'язаних з кінцевими користувачами;

- 5) витрати на відновлення у разі недоступності системи.

Вибір об'єкта витрат в моделі сукупної вартості володіння (ТСО) неоднозначний, різні методики пропонують як об'єкт інформаційну систему, робоче місце і ІТ-послугу. Найбільш цікавим і перспективним є вибір як об'єкта ІТ-послуги, а найпоширенішим і традиційним є вибір робочого місця. Проте через істотні відмінності між робочими місцями різних типів, а також істотність частки витрат в значенні ТСО, пов'язаних з використанням системи в цілому, що обумовлює жорстку залежність величини ТСО від кількості робочих місць кожного типу, цей показник не є досконалим.

Основний недолік методу визначення сукупної вартості володіння порівняно з іншими полягає в тому, що він показує тільки витратну, але ніяк не при-

буткову частину впровадження інформаційної системи. Цим обмежується коло застосування даного методу – вибір одного з альтернативних проектів з передбачуваним однаковим ефектом використання [3].

Одним із методів підвищення продуктивності та зменшення сукупної вартості володіння ІТ-систем є віртуалізація компонентів системи.

Стратегія віртуалізації ІТ-систем складається з декількох напрямків:

1. Віртуалізація серверів.
2. Віртуалізація комп'ютерних мереж.
3. Віртуалізація програмного забезпечення робочих станцій.
4. Віртуалізація систем зберігання даних.
5. Віртуалізація серверного програмного забезпечення.

Впровадження віртуалізації має на меті:

- зменшення витрат на обробку, збереження, використання та підтримку баз даних підприємств, корпорацій тощо;
- зменшення витрат на апаратне та програмне забезпечення;
- формування єдиної концепції стосовно зберігання даних незалежно від фізичної природи і топології систем зберігання;
- створення єдиної точки управління, що співіснує з аналогічними точками управління: серверами, операційними і файловими системами;
- можливість вибору накопичувачів, що найбільшою мірою відповідають заданим вимогам розвитку і підтримки гетерогенних мереж зберігання даних;
- забезпечення високої готовності, надійності, розширюваності, безпеки та інших експлуатаційних показників системи.

Процес віртуалізації приводить до того, що виникають можливості створення значної кількості варіантів конфігурації ІТ-ресурсів обчислювальної системи, оцінити і обрати найкращий з яких є точки зору існуючих обмежень практично неможливо без застосування апарату економіко-математичного моделювання.

У роботі пропонується економіко-математична модель, що дозволяє обра-

ти такий варіант створення ІТ-системи, що мінімізує сукупну вартість володіння ІТ-системою, має оптимальну конфігурацію ІТ-ресурсів, витрати на її створення не перевищують виділеного бюджету, має певні експлуатаційні характеристики, а також мінімізує витрати на технічну підтримку, післягарантійне обслуговування та супровід ІТ-системи.

Розглядається L варіантів створення ІТ-системи, l -індекс варіанта створення ІТ-системи $l = \overline{1, L}$.

Для кожного з l варіантів існує конфігурація з k взаємозв'язаних компонентів ІТ-ресурсів, k -індекс ІТ-ресурсу, $k = \overline{1, K}$.

Кожна k -та компонента має R варіантів реалізації. R -індекс варіанта реалізації відповідної компоненти, $r = \overline{1, R}$.

Потрібно зазначити, що в рамках кожного з l варіантів створення ІТ-системи варіанти конфігурації ІТ-ресурсів взаємоузгоджені між собою.

Економіко-математична модель має вигляд:

$$Z = \sum_{r=1}^R \sum_{k=1}^K z_{kr} x_{kr} \rightarrow \min, \quad (1)$$

при таких обмеженнях:

$$\sum_{r=1}^R \sum_{k=1}^K \alpha_{kr} x_{kr} V_k + \sum_{r=1}^R \sum_{k=1}^K t_{kr} x_{kr} V_k \leq T; \quad (2)$$

$$\sum_{r=1}^R \sum_{k=1}^K b_{kr} x_{kr} \leq B; \quad (3)$$

$$\sum_{r=1}^R x_{kr} = 1, \quad k = \overline{1, K}; \quad (4)$$

$$x_{rk} \geq 0, \quad k = \overline{1, K}, \quad r = \overline{1, R}; \quad (5)$$

$$x_{rk} \leq 1, \quad k = \overline{1, K}, \quad r = \overline{1, R}; \quad (6)$$

x_{rk} – ціле число для всіх $k = \overline{1, K}$, $r = \overline{1, R}$, (7)

де x_{kr} – змінна, яка визначає r -й варіант реалізації k -го пристрою;

$$x_{rk} = \begin{cases} 1, \text{ якщо обрано } r\text{-й варіант конфігурації} \\ \quad k\text{-го компонента ІТ-системи;} \\ 0, \text{ в протилежному випадку.} \end{cases}$$

z_{kr} – витрати на технічну підтримку та супроводження r -го варіанту реалізації k -го компонента ІТ-системи;

$\overline{\alpha_{kr}}$ – середній час затримки обробки на k -му пристрої при обслуговуванні одиниці обсягу інформації;

$\overline{t_{kr}}$ – середній час обробки одиниці обсягу інформації в системі на k -му пристрої r -го варіанта;

b_{kr} – витрати, які відповідають r -му варіанту реалізації k -го пристрою;

V_k – частка обсягу інформації, яка обробляється на k -му пристрої, $\sum_k V_k \geq V$;

V – загальний граничний обсяг інформації, який необхідно обробити;

T – часовий ресурс роботи ІТ-системи;

B – бюджет ІТ-системи.

Цільова функція (1) цієї моделі характеризує витрати на технічну підтримку, післягарантійне обслуговування та супроводження l -го варіанта ІТ-системи, що складається з відповідних варіантів компонент.

Обмеження (2) визначає певні технічні характеристики, яким повинен задовольняти l -й варіант ІТ-системи.

Сутність обмеження (3) полягає в тому, що варіант створення ІТ-системи повинен не перевищувати виділений бюджет на його створення.

Обмеження (4) означає, що може існувати тільки один варіант r реалізації k -ї компоненти.

Обмеження (5), (6) та (7) є умовою цілочисельності та невід'ємності змінних.

В загальному випадку величини $\overline{\alpha_{kr}}$ та $\overline{t_{kr}}$, які характеризують час затримки обробки одиниці інформації та час обробки інформації і мають випадковий характер. У випадку коли відомі закони розподілу даних величин, в моделі доцільно застосовувати їх математичне очікування, або його статистичну оцінку. Крім того, існує можливість оцінки цих параметрів моделі на основі їх номінальних характеристик. Пропозиції щодо пошуку значення цих часових параметрів моделі наведено у праці М.М. Агутіна [1].

Зазначимо, що розрахунок за цією моделлю проводиться для кожного прогнозованого варіанта ІТ-системи. У результаті ми отримуємо 1 варіантів створення ІТ-системи, в кожному з яких ком-

поненти підібрано оптимальним чином. Вибір остаточного варіанту ІТ-системи базується на розрахунку сукупної вартості володіння. Вибір показника сукупної вартості володіння (ТСО) обумовлений можливостями самої методики оцінки, яка дозволяє врахувати всі продуктивні та непродуктивні витрати як на створення самої ІТ-системи, так і на її технічну підтримку і супровід. Такий розрахунок є трудомістким, тому визначення сукупної вартості володіння для всіх можливих комбінацій ІТ-ресурсів створюваної ІТ-системи практично неможливий.

Тому на другому етапі розраховується сукупна вартість володіння F_l для кожного розрахованого на попередньому етапі варіанта створення ІТ-системи за відповідними методиками і приймається той проект системи, що має найменшу сукупну вартість володіння, тобто $F^* = \min_l F_l$.

Прикладом застосування викладеного підходу є оцінка ефективності створення ІТ-системи з використанням віртуальних локальних мереж для окремих підрозділів в структурі Intranet-мережі підприємства з використанням різних варіантів конфігурації технічних і програмних компонентів.

Особливістю запропонованого підходу є його універсальний характер і можливість застосування в будь-якій комп'ютерній системі з метою оптимального узгодження компонентів ІТ-системи та витрат на її створення і модифікацію. При застосуванні вох етапного підходу до визначення архітектури ІТ-системи є можливість отримати такий варіант, що не тільки має найменшу сукупну вартість володіння, але і оптимальну його внутрішню конфігурацію.

Список використаної літератури

1. Агутін М.М. Математичне моделювання передачі даних у віртуальній комп'ютерній системі / М.М. Агутін // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2004. – Вип. 71. – С. 52–58.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посібник / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

3. Кляшторная О. Оценка ИТ-проектов. Что выбрать? / О. Кляшторная // <http://www.osp.ru/>
4. Ковальчук К.Ф. Оцінка ефективності інформаційно-інтелектуальних технологій: монографія / К.Ф. Ковальчук, Л.М. Бандоріна, Л.М. Савчук. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2007. – 132 с.
5. Корнійчук М.Т. Стохастичні моделі інформаційних технологій оптимізації надійності складних систем / М.Т. Корнійчук, І.К. Совтус. – К.: КВІУЗ, 2000. – 316 с.
6. Матеріали компанії GartnerGroup // <http://www.gartner.com/>
7. Мишених А.И. Теория экономических информационных систем. – 4-е изд. / А.И. Мишених. – М.: ФиС, 1999. – 240 с.

Б.И. ХОЛОД, доктор экономических наук, профессор, ректор Днепропетровского университета экономики и права

Г.Н. КОНОНЕНКО, аспирант Днепропетровского университета экономики и права

А.В. ЛАСТЕНКО, аспирант Днепропетровского университета экономики и права

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ

Изменения внешней среды вызывают необходимость анализа факторов, которые во многом являются определяющими в построении и функционировании внутреннего механизма управления как конкретного региона в целом, так и отдельного предприятия – субъекта конкретной социально-экономической системы.

Сложность построения, функционирования и оценки эффективности социально-экономического и организационно-технологического механизма управления такими системами заключается в том, что отечественные предприятия находятся на стадии двойной (а то и тройной) трансформации. Прежде всего, они сталкиваются с принципиально новой внешней средой, иным механизмом, который основан на не осознанных полностью и непонятных принципах рыночных отношений. С другой стороны, принципы любой трансформации настоятельно требуют и пересмотра внутрифирменных отношений. И наконец, вся мировая наука, экономика и политика находятся в стадии перехода к построению качественно новой системы взаимоотношений, которые диктуются принципами всемирной глобализации.

Все это усложняется темпами научно-технической революции и глобализацией политических процессов, что требует от всех субъектов качественно нового механизма функционирования.

Однако следует отметить один принципиальный аспект. Все показатели и критерии, которые сегодня используют-

ся в процессе экономического анализа деятельности субъектов региона, представляют собой разрозненные элементы системы функционирования организационно-технологического и социально-экономического механизмов предприятий. Они не дают системной оценки деятельности субъектов, они не дают никакого представления о затратах, а также о многих других факторах, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность [1]. По сути, все эти показатели представляют собой лишь фрагментарные оценки той или иной грани деятельности.

В связи с этим, для управления эффективностью функционирования внутреннего механизма и производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, т. е. сложной социально-экономической системы, организации, объединения, в зарождающихся рыночных отношениях нужны новые подходы к проектированию не отдельного измерителя, который бы учитывал все достоинства и исключал недостатки представленных выше показателей, а строго установленной системы показателей [2].

Критерии, которые известны давно, в определенной степени решают данную проблему. Однако необходима разработка методологии построения внутреннего механизма предприятия и совокупности субъектов региона.

Учитывая вышеуказанное, рассмотрим принципиально иной подход. Подойдем к решению данной проблемы с позиции системного подхода, т. е. поста-

вим во главу угла один итоговый показатель, который далее попытаемся описать некоторым множеством показателей. Таким образом, мы создадим модель, которая так или иначе будет описывать деятельность предприятия, позволит контролировать отдельные процессы и вносить необходимые изменения в экономическую систему.

Как уже отмечалось выше, прибыль, выраженная в том или ином виде, является своего рода интегрирующим показателем эффективности деятельности предприятия. Исходя из данной посылки, предложим первую модель функционирования предприятия, которую условно назовем «факторная модель».

В основе факторной модели лежит общепринятая формула прибыли (1):

$$P = V - TC, \quad (1)$$

где P – прибыль предприятия;
 V – доходы предприятия;
 TC – расходы предприятия.

Далее разложим данную формулу на более мелкие составляющие. Например, доходы предприятия можно выразить как произведение объема реализации на цену продукции (2).

$$V = Q \cdot Pr, \quad (2)$$

где Q – объем реализации;
 Pr – цена единицы продукции.

Расходы предприятия также можно представить в виде совокупности определенных компонентов (3):

$$TC = FC + VC, \quad (3)$$

где FC – постоянные затраты на производство;

VC – переменные затраты на единицу продукции;

Q – объем реализации.

Таким образом, подставляя формулы 2 и 3 в формулу 1, получаем развернутую зависимость (4), под которую на практике уже можно выстраивать определенные задачи:

$$P = Q \cdot Pr - (FC + VC \cdot Q). \quad (4)$$

Далее переходим к определению факторов, которые так или иначе влияют на тот или иной показатель. Например, объем реализации продукции мож-

но представить как некоторую функцию с определенным количеством переменных (факторов):

1) работа отдела маркетинга, которая должна быть направлена на постоянное увеличение объемов реализации предприятия путем поиска новых направлений и оптимизации уже существующей доли рынка, соответствующего ассортимента продукции, иными словами, отдел маркетинга имеет уже три параллельных направления своей деятельности;

2) однако при этом существует ряд ограничивающих факторов на максимально возможный требуемый отделом маркетинга объем: технические ограничения по возможности производства того или иного вида продукции, а также производительности оборудования, финансовые ограничения наличием и состоянием основных и оборотных фондов, экономические ограничения по оптимальным размерам предприятия и дополнительным затратам, ограничения по наличию требуемого количества и качества трудовых ресурсов.

Таким образом, получим следующую функцию объема реализации:

$$Q = f(a * mar; b * tecn; c * fin; d * econ; e * perc), \quad (5)$$

где $a * mar$. – факторы маркетинговой деятельности;

$b * tecn$. – факторы технологического развития;

$c * fin$. – факторы финансового обеспечения;

$d * econ$. – факторы экономического состояния предприятия;

$e * perc$. – факторы развития и обеспечения производства трудовыми ресурсами;

(a, b, c, d, e) – некоторое множество факторов.

Далее необходимо детализировать каждую группу факторов до той или иной степени, но все последующие уровни детализации и их составляющие должны прямо или косвенно оказывать влияние на рассматриваемый показатель. Степень детализации можно задавать различную в зависимости от потребностей.

Естественно, что, например, факторы маркетинговой деятельности будут

возникать и в других показателях, однако это уже будут другие задачи, пусть даже прямо связанные с проблемами объемов реализации. Цена на продукцию – вторая задача для отдела маркетинга и даже в некоторой степени является функцией объема реализации, однако решаться она должна отдельно, при этом параллельно осуществляется управление факторами, контроль и ответственность за конечные результаты. Таковы условия факторной модели.

Используя методы математического моделирования и линейного программирования в частности, можно прописать все факторы, влияющие на заданный конечный показатель. Более того, в данной модели мы можем четко проследить влияние того или иного фактора по всей цепочке.

Факторная модель предприятия представляет собой четко ориентированную, жестко структурированную, с прямыми многоуровневыми вертикальными связями виртуальную модель предприятия, а в совокупности – виртуальную модель региона.

Факторная модель строится вокруг факторов, которые в той или иной степени влияют на конечный результат. Поэтому данная модель является строго

ориентированной на конечный результат. Образующая цель для коммерческих предприятий – это получение прибыли. Пути достижения данной цели могут быть различными. Конечная прибыль – интегрирующий показатель как внешней, так и внутренней эффективности деятельности предприятия. Конечно же, в современной бизнес-среде нельзя ставить целью определение максимальной прибыли предприятия в каждом конкретном периоде времени. В качестве такой цели выступает функция (5) (рис. 1):

$$y = kx + b, \quad (6)$$

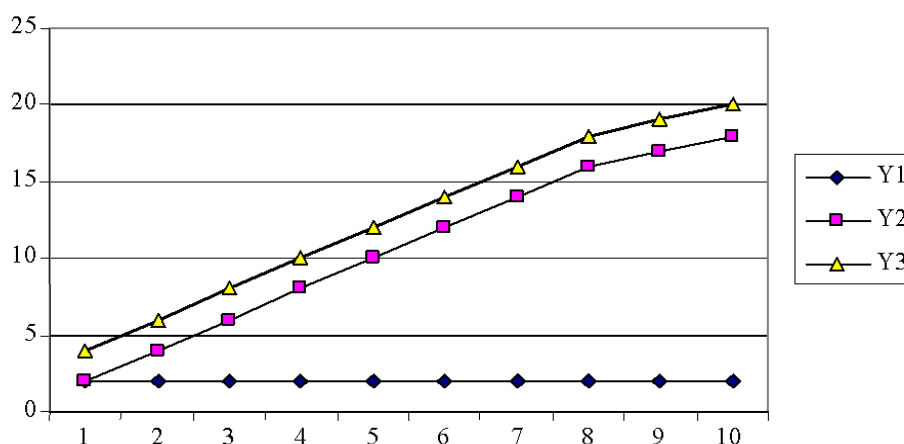
где y – итоговая прибыль;

kx – динамика роста прибыли ($k \geq 0$);

b – показатели роста потенциала рынка.

Показатели прибыли могут варьироваться в зависимости от тех или иных факторов деятельности, однако при этом с каждым отдельным периодом времени должны приближаться к заданной функции. Иными словами, предприятие должно стремиться к ней постепенно, равномерно наращивать свой потенциал на рынках и в своем развитии, как минимум, не отставать от среднерыночных показателей роста.

Факторная модель деятельности и оценки предприятия будет носить алго-



Y1 – при $k = 0$ и $b = 2$;

Y2 – при $k = 2$ и $b = 0$;

Y3 – при $k = 2$ и $b = 2$.

(значение $k = 2$ и $b=2$ условные)

Рис. 1. Целевая функция прибыли предприятия

ритмичный характер, где практически все подчинено вертикальным связям. Эффективность предприятия, построенного по данной модели, можно будет установить с достаточной точностью, поскольку такие критерии четко определены и заданы.

В процессе построения модели автоматически выстраивается система оперативного и заключительного контроля. Здесь достаточно четко можно будет определить элемент социально-экономического механизма, который сработал наиболее успешно или, наименее успешно, а также эффективность того или иного уровня управления. Возможно также выявление недоработок не только конкретного функционального подразделения, но и конкретных функций данного подразделения. Например, отдел маркетинга в вопросах установления оптимальной цены выполнил поставленные задачи, и функция прибыли от данного фактора не пострадала. Однако были выявлены некоторые недоработки в вопросах ассортимента продукции, которые и изменили оптимальный график прибыли предприятия.

Данный принцип построения модели в определенной степени абстрагирован от многих субъективных факторов деятельности предприятия.

Однако существует несколько аспектов данного подхода к моделированию предприятия и социально-экономической системы региона.

Прежде всего, данный принцип построения модели социально-экономического механизма предприятия неприменим к организациям, которые в своей деятельности не имеют четко прописанных конечных целей в виде прибыли, а таковых достаточно множество, в т. ч. регион. Кроме того, полученная модель предприятия слишком технична, в ней недостаточно органических подсистем, ведь любая организация – это, в первую очередь, сплав органических, т. е. живых, способных самовоспроизводиться подсистем, которые ориентированы на творческий, нестандартный подход к решению задач, и механических, т. е. тех, которые выполняют функции стабильно-

сти, предсказуемости и физического обеспечения принимаемых решений. Поэтому социальная составляющая в данной модели жестко подчинена установленному порядку и логике.

Факторная модель построения механизма деятельности предприятия по своей сути слишком логична, а значит, предсказуема. Предсказуемость поведения модели может иметь негативные последствия, если конкуренты данной организации предпримут нестандартный или, правильнее сказать, нелогичный шаг. Кроме того, далеко не все процессы и события в бизнес-среде могут быть уложены в рамки структуры и логики. Такая модель будет тенденциозна, хотя вполне обоснованна.

Еще одним недостатком факторной модели можно считать чрезмерную специализацию деятельности. Координация действий в таких случаях всегда будет осуществляться не непосредственно между координируемыми аспектами, а только через верхний уровень модели, что, во-первых, усложняет процесс координации, а во-вторых, увеличивает время, необходимое на координацию.

Управление такой моделью будет носить характер целенаправленного управления процессами, а не координации действий. Где выход? Рассмотрим второй подход к построению модели социально-экономического механизма предприятия, которую можно назвать «функциональной моделью».

В основе построения механизма предприятия на основе функциональной модели лежит разделение деятельности предприятия на составляющие функциональные направления. Первоначальный тезис таков: [3] для того, чтобы предприятие функционировало, оно должно выполнить определённый объем работы, который можно разделить на ряд функций (рис. 2). Основные функциональные направления следующие:

– инженерная функция (обеспечивает проектирование новых видов продукции, производственных мощностей и процессов, приобретение и поставку необходимых для решения данных задач сырья и материалов);

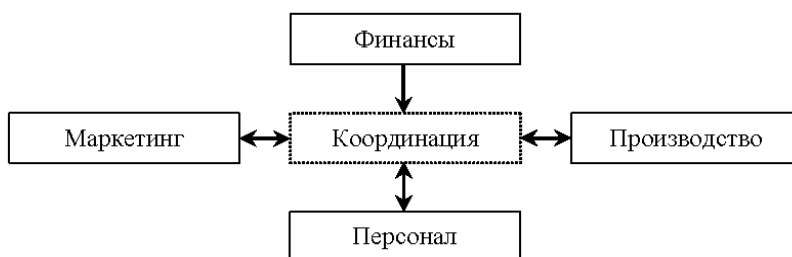


Рис. 2. Функциональные направления деятельности предприятия

– маркетинговая функция (должна обеспечивать надежный прогноз спроса на производимую продукцию и реальные заказы, кроме того, информацию о потребностях и желаниях потребителей в отношении качества продукции и ее характеристик);

– финансовая функция (для представления капиталов в необходимом количестве и в необходимое время);

– функция трудовых ресурсов (обеспечение деятельности предприятия трудовыми ресурсами в необходимом качестве и количестве);

– координационная функция (обеспечивает увязку всех функций в пространстве и во времени), ее, как правило, возлагают на экономическую службу.

Каждое из функциональных подразделений должно функционировать по следующему алгоритму, представленно-

му на рис. 3. Иными словами, каждое подразделение должно в рамках своих задач и полномочий обеспечивать жизнедеятельность предприятия. Подразделение в данном случае выступает как достаточно обособленная единица. Оно несет ответственность только за конечный результат, а все внутренние задачи – это прерогатива самого функционального подразделения.

Общая масштабная задача разбивается на множество мелких задач и подзадач, которые составляют основу для вертикального и горизонтального разделения труда внутри самого подразделения. Основные функциональные отделы разбиваются на более мелкие, которые можно охарактеризовать как вторичные или производные. Другими словами, каждое направление есть функция некоторого множества задач, подчиненных единой задаче функционального подраз-

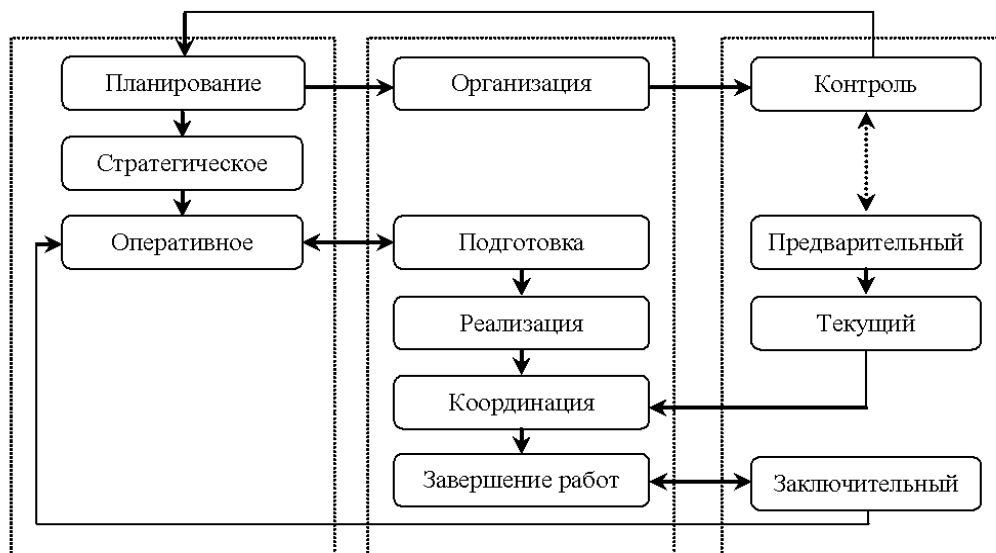


Рис. 3. Алгоритм функционирования производственного подразделения предприятия

деления. Качественное решение тех или иных задач будет отражаться на общей эффективности всего направления:

$$\begin{aligned} f(\text{ing.}) &= f(a_1; b_1; c_1 \dots n_1); \\ f(\text{mar.}) &= f(a_2; b_2; c_2 \dots n_2); \\ f(\text{fin.}) &= f(a_3; b_3; c_3 \dots n_3); \\ f(\text{per.}) &= f(a_4; b; c \dots n), \end{aligned}$$

где $a_i; b_i; c_i \dots n_i$ – некоторое множество задач того или иного функционального подразделения.

Построение предприятия по данному принципу можно осуществлять в соответствии с классическим алгоритмом:

1. Деление предприятия по горизонтали на широкие блоки, соответствующие важнейшим направлениям деятельности по реализации плана.
2. Установление соотношения полномочий различных элементов.
3. Определение должностных обязанностей как совокупности определенных задач и функций и поручение их конкретным людям.

Однако данная модель в социальном аспекте, в отличие от целевой, может строиться только по принципу западной теории менеджмента, т. е. должность – человек.

Функциональная модель ориентирована на непрерывное функционирование предприятия, на осуществление бесперебойного производственного процесса. Она строится вокруг задач, которые необходимо выполнить для того, чтобы предприятие нормально функционировало.

При такой модели построения механизма предприятия мы получим предприятие как совокупность нескольких достаточно обособленных подсистем.

Данная модель построения виртуального предприятия, в отличие от факторной модели, эффективна. Способность предприятия максимально долго функционировать – это и есть реальная эффективность. Основные составляющие данной модели направлены внутрь, т. е. ориентированы на качественное выполнение своих заданий на протяжении максимального промежутка времени. Каждая из подсистем вполне самостоятельна, однако для успешного функцио-

нирования всей модели необходимо ввести дополнительную координационную функцию.

В условиях внутренней самодостаточности возможно дублирование некоторых отдельных процессов, в противном случае будет достаточно сложно использовать эффект синергизма между функциональными подразделениями. Однако при этом будет наблюдаться максимальный эффект синергизма внутри самого функционального подразделения.

Функциональная модель построения социально-экономического механизма предприятия, по своей сути, достаточно «слепая» модель, так как отсутствует реальная и четкая цель деятельности. Мы сможем четко проследить реальный вклад (ошибки, недоработки, дополнительные возможности и т. п.) каждого функционального подразделения. Данный вклад можно будет проследить и по выполняемым задачам, однако в местах соприкосновения различных функциональных подразделений возможно наличие таких ситуаций, когда ответственность за конечный результат нести никому.

Важным преимуществом данной модели является стимулирование деловой и профессиональной активности каждого элемента механизма: конкретного функционального подразделения или даже отдельного работника. Однако при этом отделы могут быть заинтересованы прежде всего в реализации своих собственных целей и задач, что будет усиливать потенциал конфликтности между функциональными подразделениями.

Функциональная модель наиболее гибка в плане организации деятельности предприятия и построения его организационной структуры. Это возможность построения функциональной, линейно-функциональной организационной структуры. Кроме того, если предприятие достаточно крупное, в качестве первичных функциональных направлений могут выступать товары (построение по торговым маркам, финансово-промышленные группы), потребители (учебные заведения, коммерческие банки, страховые компании), регион (сбытовые ком-

пании, некоммерческие организации, например, Администрация Президента) [3].

Однако следует отметить, что построение социально-экономического механизма функционирования деятельности предприятия не ограничивается только факторной и функциональной моделями. Мы также можем использовать другой подход, в основе которого лежит система целей предприятия, и назвать его «целевая модель социально-экономического механизма деятельности предприятия».

В основе целевого подхода построения модели лежит система целей организации. Цели, как известно, – конечное состояние, или результат, к которому стремится предприятие. В отличие от факторного подхода, где в качестве конечного результата анализируется та или иная функция прибыли, целевой подход может иметь различную направленность. В общетеоретическом плане систему целей любого предприятия можно представить в следующем виде (рис. 4).

Первый и второй уровни системы целей возникают при создании организации и существуют совместно с ней. Они не могут быть изменены. Именно этот факт придает данной модели некоторую условную объективность и стабильность.

Цели третьего уровня, или организационные, – это цели, которые выстраивает высшее руководство организации.

Можно выделить некоторые этапы построения системы целей. Следует отметить, что каждый нижний уровень целей по отношению к верхнему – не просто цель, а еще и задача, которая сформулирована в обобщенном виде. Поэтому следует учитывать, что каждый нижний уровень по отношению к верхнему есть не просто цель, а цель-задача.

По своей сути целевая модель близка к процессу планирования. Цели устанавливаются, как правило, исходя из состояния переменных внешней среды с учетом состояния переменных внутренней среды.

Построение модели наиболее целесообразно согласно западной теории менеджмента, т. е. установление целей сверху вниз, при этом каждый нижний уровень целей вытекает из верхних уровней и подчиняется им. Однако как учебный вариант можно использовать модель согласно восточной теории менеджмента, т. е. построение системы целей снизу вверх.

Параллельно системе целей выстраиваются также система задач и технологическая система, т. е. система способов

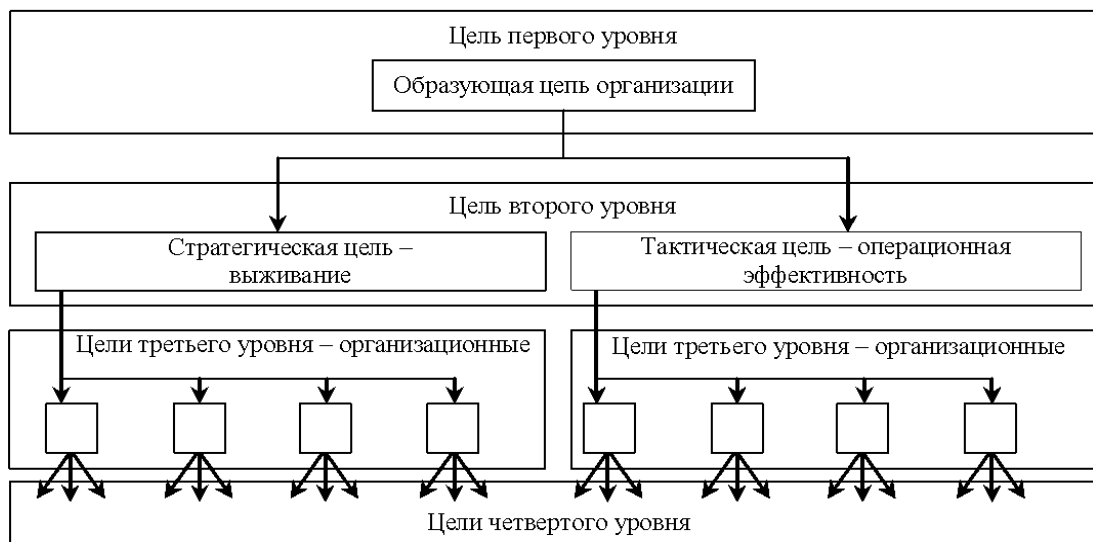


Рис. 4. Построение системы целей предприятия

решения тех или иных задач. Целевая модель в своем развитии как частный случай может быть построена аналогично функциональной или факторной и, таким образом, смягчит некоторые их недостатки. Однако при этом возникают новые проблемы, например, из-за субъективности целевой модели по сравнению с факторной моделью увеличится степень риска.

Социально-экономический механизм построен таким образом, что каждый элемент должен не только решать поставленные перед ним задачи (искать оптимальную технологию), но и самостоятельно выстраивать систему целей, т. е. задавать направление развития как отдельных участков, так и всей модели.

Построение модели механизма функционирования предприятия на основе целевого подхода ориентировано, прежде всего, на наличие навыков опережающего управления, а не реактивного.

Данная модель является наиболее гибкой по сравнению со всеми остальными. Цели организации теоретически могут быть изменены в любой момент и в любом направлении, другой вопрос – насколько это целесообразно. Целевая модель является наиболее гармоничной, она не тенденциозна, здесь можно в максимальной степени использовать инициативность и творческий подход. В предыдущих моделях движение было от достигнутого, что к понятию «тенденциозность» добавляло и понятие «инертность». Наряду с данным подходом, ко-

торый присущ скорее восточному типу менеджмента, в целевой модели можно работать от ситуации вокруг самой организации. Для управления целевой моделью можно в полной мере использовать систему управления по целям или как производную управления по результатам.

Однако при этом данная модель наиболее субъективна. Согласно последним теоретическим разработкам в менеджменте, организация не имеет своих целей, цели есть у руководства. Каждый новый человек видит по-своему деятельность и развитие организации, а потому ставит свои цели. Каждый человек имеет свои особые установки, ценности, уровень образования, что, так или иначе, сказывается на постановке целей. Как видим, общие цели, не зависящие от исполнителей существуют только на первых двух уровнях, однако эти уровни, как правило, существуют только в теории, а на практике лишь подразумеваются.

Целевая модель предприятия будет слабо структурированной и практически не иметь стандартного классического построения, что предполагает повышенную нестабильность и риск. Кроме того, система целей должна отображать реальное состояние и окружение организации, т. е. менеджеры должны адекватно воспринимать ситуацию (рис. 5). Чем больше разрыв между реальной ситуацией и системой целей, тем большим будет риск.

В данной модели построения и функционирования социально-экономического механизма предприятия социальный

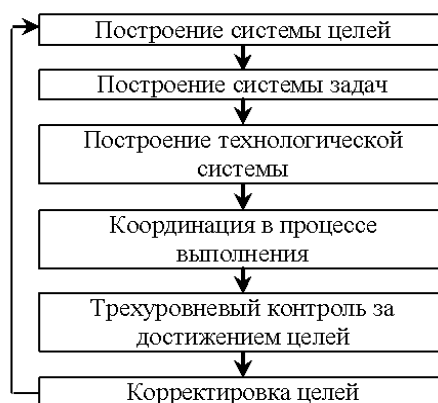


Рис. 5. Алгоритм построения системы целей предприятия

аспект максимально усилен, однако при этом порождает свои специфические проблемы.

Список использованной литературы

1. Шамилева Л.Л. Методические подходы к разработке интегрального показателя уровня социального риска / Л.Л. Шамилева, В.В. Лепа // Вісник Донецького національного університету. – Серія В. Економіка і право. – 2001. – Вип. 1. – С. 57–61.
2. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова, Полтавцев С.П., К.Г. Романова. – М.: Аланс, 1994. – 237 с.
3. Ткаченко В.А. Умови невизначеності в управлінні складними соціально-економічними системами / В.А. Ткаченко, С.І. Чимшит // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2(10). – С. 154–161.

ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки передбачає ефективне управління власними і позиковими ресурсами. Досягнення цього важливого науково-практичного завдання потребує розробки комплексного підходу до класифікації та раціонального використання господарських ресурсів. Тому дослідження складу й особливостей розподілу ресурсів суб'єктів господарювання є проблемою актуальною як з наукової, так і практичної точки зору у зв'язку з посиленням конкуренції, екологізації та ресурсозбереження у господарській діяльності, підвищенням вартості ресурсів і їх обмеженістю [5].

У науковій економічній літературі часто зустрічаються посилання на ресурси суб'єктів господарювання та ґрунтовно визначаються аспекти їх ефективного використання [2–3, 6–7, 12]. Розгляд ресурсів здійснює дуже широке коло відомих вітчизняних і зарубіжних науковців: І.А. Бланк, В.В. Бойко, І.М. Бойчик, С.Ф. Покропивний, В.М. Колот, Г.В. Савицька, В.П. Савчук, А.В. Шегда. Але й досі відсутня чітка класифікація ресурсів, особливості управління певними ресурсами майже не визначені; дискусійним є питання оптимального співвідношення ресурсів [4, с. 206; 8, с. 356; 11]. На практиці ця ситуація призводить до зниження уваги власників і менеджерів щодо управління ресурсами,

формування нераціональної структури ресурсів і, відповідно, до браку або надлишку певних видів ресурсів, що впливає на загальну ефективність управління та формує невизначеність результатів господарювання у часі.

Метою статті є дослідження особливостей управління ресурсами суб'єктів господарювання. Пропонується підхід щодо розвитку суб'єктів господарювання на основі раціонального та економічного використання їх ресурсної бази.

Ведення будь-якої господарської діяльності передбачає наявність певного виробничого циклу, в якому керуюча система визначає склад необхідних ресурсів та залучає їх із зовнішнього середовища, здійснює на них свідомий цілеспрямований вплив у внутрішньому середовищі, внаслідок чого отримує певні результати у вигляді створених продуктів (речовинні вироби, послуги, ідеї, технології, інформація) і відходів (зіпсовані продукти, а також ресурсні, виробничі та інформаційні відходи), які потім спрямовує у зовнішнє середовище (рис. 1).

Фактично більша частина часу роботи суб'єкта господарювання витрачається на обробку ресурсів. Ресурси (з французької – допоміжний засіб) – це основні елементи виробничого потенціалу, які має у своєму розпорядженні система та які використовуються для досягнення конкретних цілей економічно-

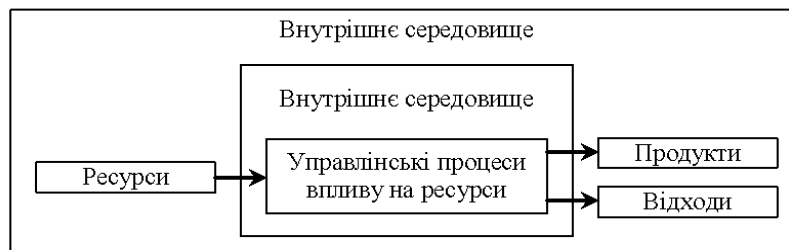


Рис. 1. Принципова схема діяльності суб'єкта господарювання у суспільстві

го розвитку [4]. Економічні ресурси розуміють як можливості, джерела засобів забезпечення виробництва, доходи. Разом з тим у науковій економічній літературі існують різні підходи як до управління взагалі, так і до виробничих ресурсів, зокрема, що і обумовлює неоднозначне ставлення до їх класифікації [8]. Так меркантилісти вважали головним ресурсом золото та срібло, фізіократи – землю та працю. Прихильники марксизму орієнтувалися на трудову теорію вартості, яка виокремлювала дві головні категорії – продуктивні сили (предмети праці, засоби праці, робоча сила) та виробничі відносини (товари як результат виробничих відносин). Послідовники неокласичної школи розробили теорію граничної корисності, де головними економічними ресурсами (факторами виробництва), були: земля, капітал, праця, підприємницькі здібності.

На наш погляд, на сучасне уявлення про склад ресурсів вплинуло розмежування видів обліку. Зараз виокремлюється управлінській (загальний менеджмент, виробничий менеджмент, екологічний облік, технологічний облік), податковий, фінансовий, бухгалтерський, статистичний облік. І якщо в кожному з цих видів обліку до ресурсів є уніфікований підхід, то в управлінському обліку облік ресурсів суб'єктами господарюван-

ня здійснюється індивідуально. Синтезуючи історичний підхід до управління суб'єктами господарювання з позиції сутності ресурсу та його участі у господарській діяльності, з точки зору управлінського обліку ми пропонуємо таку класифікацію ресурсів: людські ресурси; речовинні ресурси; фінансові ресурси; неречовинні ресурси та часові ресурси (рис. 2).

У науковій літературі посилюється увага до управління людськими ресурсами [1, 10]. Цей термін означає сукупність осіб, які виконують певну роботу та знаходяться у певних відносинах з господарюючими суб'єктами. Людські ресурси можна класифікувати за різними ознаками: за соціальною структурою, за участю в діяльності підприємства, за професійною, кваліфікаційною, правовою, статевою та віковою структурою, за стажем роботи, освітнім рівнем.

Під речовинними ресурсами пропонується розуміти всі допоміжні засоби, які мають речовинну форму: природні ресурси; просторові ресурси; виробничі ресурси, до яких належать технологічні, енергетичні, матеріальні та технічні ресурси; високоліквідні речовинні невиробничі ресурси.

Природні ресурси – це та частина природного середовища яку використовує певний суб'єкт господарювання (зем-

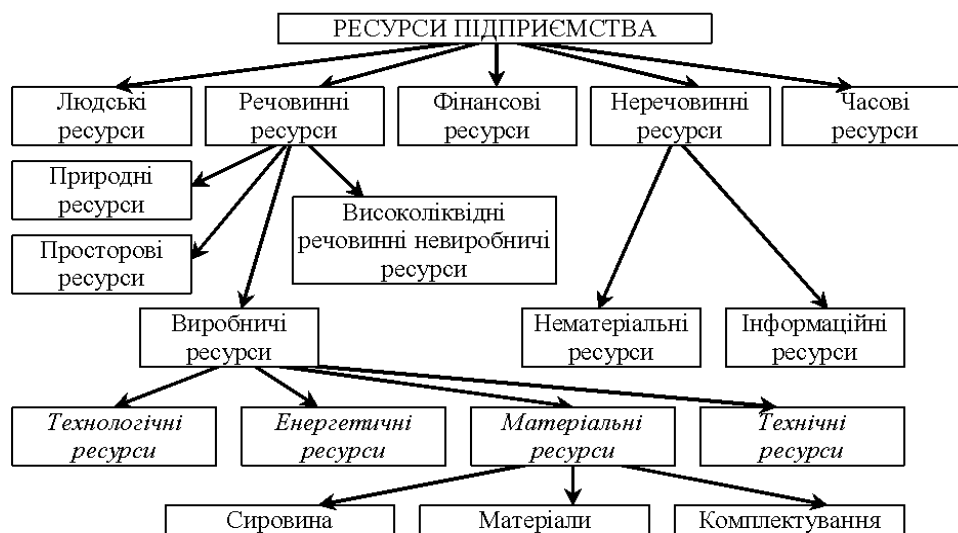


Рис. 2. Класифікація ресурсів суб'єкта господарювання

ля, корисні копалини, вода, ліси, природні угіддя, поголів'я диких звірів, наявність риби) і які перебувають у його розпорядженні. Природні ресурси можна поділити на непоновлювані та поновлювані. Також їх можна розрізнити по тому, наскільки можливість їх споживання в даний час залежить від їх використання у минулому [13, с. 356].

Просторові ресурси відображають характер території та розподілу виробництва суб'єкта господарювання. Просторові ресурси суттєво впливають на вартість суб'єкта господарювання. Наприклад, кліматична зона, місцеположення в межах населеного пункту, зручність комунікацій – все це формує вартість земельної ділянки, будівництва або оренди приміщення.

Виробничі ресурси частіше за все розглядають з позиції їх класичного поділу на основні та оборотні фонди [2, 3]. Проте з позиції ресурсного підходу пропонується інший поділ виробничих ресурсів на технологічні, енергетичні, матеріальні і технічні ресурси. Технологічні ресурси – сукупність формалізованих процесів, правил, навичок, які використовуються при виготовленні продукції, виконанні робіт у сфері виробничої діяльності. Енергетичні ресурси (або паливно-енергетичні) – це засоби живлення технічних ресурсів (газ, електроенергія, вугілля, кокс, бензин і т. д.) [6]. Матеріальні ресурси – це такі предмети праці, які становлять матеріальну основу, готового продукту: сировина, матеріали, комплектування [3]. Сировина – це речовина з якої виробляється готовий продукт. За своїм походженням всі види сировини можуть бути поділені на дві великі групи: промислова й сільськогосподарська сировина. Матеріали – це упакування, мастила, фарби і т. ін. Залежно від участі, яку бере той або інший предмет при виготовленні готового продукту, він може виступати основним або допоміжним матеріалом. Комплектуючі – це допоміжні прилади або речі які допомагають експлуатувати технологічні ресурси: запасні деталі, інструмент, вимірювальні пристрої. Технічні ресурси – сукупність механізмів і машин, а також

систем і засобів управління, які створюються з метою виробництва та транспортування певного продукту.

До високоліквідних речовинних не-виробничих ресурсів ми пропонуємо віднести: цінні папери інших суб'єктів господарювання, дорогоцінні метали, ювелірні вироби, антикваріат, подарунки та інші цінні речі, які не беруть участь у поточній господарській діяльності, але є акумулятором майбутнього доходу і можуть бути у будь-який час обміняні на інші ресурси. На вітчизняних підприємствах практика вкладання коштів у високоліквідні речовинні не-виробничі ресурси має обмежений характер і застосовується переважно у сфері послуг.

У сучасній економічній літературі термін «фінансові ресурси» набув певної сталості, проте визначення сутності цієї категорії у державних нормативно-правових актах відсутнє [11]. Зазвичай під фінансовими ресурсами розуміється сукупність грошових коштів, які є в його розпорядженні у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат щодо забезпечення розширеного відтворення, платежів з усіх зобов'язань та стимулювання працівників [2, с. 166]. Фінансові ресурси утворюються завдяки двом групам джерел фінансування: власні кошти (внутрішнє фінансування: прибуток, амортизаційні суми, грошові кошти, одержані від продажу майна, стійкі пасиви) та залучені кошти (зовнішнє фінансування: продаж цінних паперів, кредит, операції з валютою та дорогоцінними металами, відсотки і дивіденди за цінними паперами інших емітентів, державні бюджетні субсидії, страхові відшкодування, фінансові надходження від галузевих структур, асоціацій, концернів). Початкове формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення суб'єкта господарювання за рахунок статутного капіталу.

Під неречовинними ресурсами суб'єктів господарювання пропонуємо розуміти сукупність нематеріальних та інформаційних ресурсів, тобто ресурсів, які не мають речовинної форми. За природою походження неречовинні ресурси вини-

кають або завдяки новим, унікальним знанням у будь-якій формі, або через рідкісність ресурсів (природну чи організовану).

Нематеріальні ресурси – це сукупність об'єктів інтелектуальної власності, яка застосовується для визначення результатів творчої праці людини, позначення належності таких результатів творчої праці відповідним суб'єктам творчої діяльності, закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав, пов'язаних із розробкою та використанням створених ними інтелектуальних продуктів. У складі об'єктів інтелектуальної власності виокремлюють: об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, зазначення походження товару, фірмове найменування, способи захисту від недобросовісної конкуренції), об'єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами (твори в галузі науки, літератури та мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем, права виконавців), інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності (раціоналізаторські пропозиції, ноу-хау, комерційні таємниці) [3, с. 128]. Похідною категорією, яка виникає внаслідок володіння правами на нематеріальні ресурси та забезпечує їх використання, є нематеріальні активи, до складу яких включають: права, що з'являються внаслідок володіння підприємством (патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, свідоцтва на знаки для товарів і послуг, найменування місця походження товару, фірмове найменування); права, що виникають внаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права (твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем) та суміжними правами (права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення); права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, «ноу-хау», комерційних таємниць тощо); права на користування земельними ділянками та

природними ресурсами; монополні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, включаючи ліцензії на здійснення певних видів діяльності; організаційні витрати на створення підприємства; права, що з'являються внаслідок укладених підприємством з іншими організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності [3, с. 139]. Нематеріальні активи є показником розвитку нематеріальних ресурсів [7].

До інформаційних ресурсів можна віднести інформацію, яка отримується та створюється працівниками та посередниками суб'єктів господарювання завдяки комунікаційним процесам і накопичується в інформаційній системі або у певних носіях інформації підприємства та суб'єктів його зовнішнього середовища. Інформація – це сукупність повідомлень, які відображають конкретний аспект явища або події виробничо-господарської діяльності. Під інформаційною системою розуміємо сукупність (єдиний комплекс) персоналу, устаткування і процедур, призначену для збору, опрацювання, аналізу та розподілу у встановлений час достовірної інформації, необхідної для підготовки і прийняття певних рішень. Носіями інформації є документація: документи, дискети, диски, графіки, перфострічки, перфокарти, магнітні стрічки, плакати, схеми, які відображають дані про факти, події, явища. Інформаційні ресурси є потужним засобом зв'язку та просування продуктів у зовнішнє середовище і відіграють значну роль в економічній безпеці.

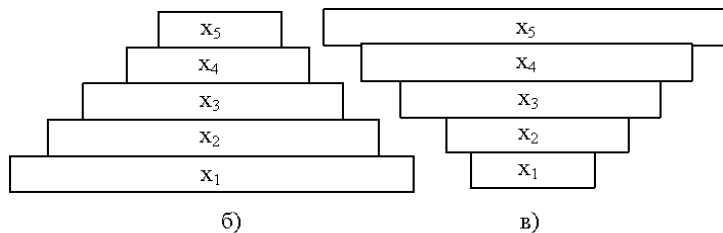
Часові ресурси (ресурси часові) – це фонд часу, який має суб'єкт господарювання для реалізації мети, заради якої він існує [4]. У контексті запропонованої класифікації ресурсів часовий ресурс розглядається не тільки в рамках кадрової або виробничої діяльності, а і як елемент стратегічного орієнтування організації та можливості існування суб'єкта господарювання в зовнішньому середовищі взагалі. В умовах тенденцій скорочення життєвого циклу товарів, підприємств і ринків, а також посилення динаміки НТП часовий ресурс набуває для суб'єктів господарювання все більшого значення.

Авторський аналіз діяльності вітчизняних промислових підприємств (склад ресурсів яких є найбільш складним, порівняно із підприємствами сфери послуг) свідчить про те, що структура ресурсів суб'єктів господарювання формується ними індивідуально залежно від їх можливостей, життєвого циклу, сфери діяльності, асортименту товарів і впливу зовнішнього середовища [9]. На наш погляд, внаслідок впливу вищенаведених чинників, універсальної ідеальної структури ресурсів суб'єктів господарювання не існує, але при її побудові треба звертати увагу на ієрархію формування ресурсів та їх співвідношення при економічному зростанні або спаді суб'єкту господарювання (рис. 3).

ведені види ресурсів формуються з оглядом на цей вид ресурсу.

На практиці в ефективно діючого суб'єкта господарювання співвідношення вищенаведених п'яти ресурсів не є однаковим, тобто $x_1 \neq x_2 \neq x_3 \neq x_4 \neq x_5$, але їх межі незначно коливаються лише в певному діапазоні: $\Delta x_1; \Delta x_2; \Delta x_3; \Delta x_4; \Delta x_5$ (рис. 3а). При суттєвих розбіжностях між обсягом і якістю ресурсів спостерігається недовикористання ресурсного потенціалу, тобто недоотримання потенційного прибутку (рис. 3б) або це призводить до втрати влади керуючою системою (рис. 3в) і подальшого продажу або банкрутства підприємства. Тому для сталого економічного розвитку суб'єкта господарювання необхідно сформувати

Часові ресурси (x_5)	Δx_5
Неречовинні ресурси (x_4)	Δx_4
Фінансові ресурси (x_3)	Δx_3
Речовинні ресурси (x_2)	Δx_2
Людські ресурси (x_1)	Δx_1



- а) раціональне співвідношення ресурсів;
- б) нераціональне співвідношення ресурсів (недовикористання загального потенціалу);
- в) нераціональне співвідношення ресурсів (втрати влади керуючою системою).

Рис. 3. Ієрархія та співвідношення структури ресурсів суб'єкта господарювання

Ієрархічно підґрунтям розвитку суб'єктів господарювання є людські ресурси (x_1). Люди народжують ідею створення нового бізнесу і під її втілення підбирають інші ресурси. Другими за значенням для суб'єкта господарювання є речовинні ресурси (x_2). Функціонування суб'єкта господарювання можливе лише у випадку, якщо є природні умови, певна територія для виробництва та виробничі потужності. Третім ресурсом є фінансові ресурси (x_3), завдяки наявності яких можливо організувати виробництво та оплату праці людських ресурсів. Четвертим ресурсом, який допомагає виробництву і в той же час розширюється в ході виробничої діяльності є неречовинний ресурс (x_4). П'ятий – це часовий ресурс (x_5), який є елементом стратегічного орієнтування суб'єкта господарювання та всі вищена-

власну ефективну структуру ресурсів і після цього змінювати обсяг та якість ресурсів (зменшувати або збільшувати залежно від стану зовнішнього середовища), пропорційно дотримуючись умови $\Delta x_1 \sim \Delta x_2 \sim \Delta x_3 \sim \Delta x_4 \sim \Delta x_5$.

Дослідження структури ресурсів суб'єктів господарювання є дуже важливим питанням тому, що воно формує у дослідника концепцію бачення процесів, які відбуваються в організаціях і суспільстві в цілому. Завдяки цьому раціональне оперування ресурсами суб'єктів господарювання дозволяє підвищити ефективність їх економічної діяльності та досягти сталого розвитку. Результати, отримані в процесі проведеного дослідження, дають можливість подальшого удосконалення загальних науково-методичних основ управління.

Список використаної літератури

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / пер. с англ. под. ред. С.К. Мордовина / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2008. – 832 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навчальний посібник / І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2002. – 480 с.
3. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
4. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
5. Лисенко Ю. Екологічний підхід до управління підприємством: проблеми і перспективи / Ю. Лисенко, А. Садеков // Економіка України. – 2003. – № 5. – С. 33–39.
6. Назюта Л.Ю. Анализ структуры потребления топливно-энергетических ресурсов на металлургических предприятиях Украины / Л.Ю. Назюта, А.С. Рібко, А.В. Губанова // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 2006. – № 2. – С. 14–21.
7. Притуляк Н.М. Ефективність використання нематеріальних активів / Н.М. Притуляк // Фінанси України. – 2001. – № 11. – С. 41–45.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
9. Сардак С.Е. Потенціал маркетингу в удосконаленні механізму господарювання промислових підприємств: Автореф. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / С.Е. Сардак. – Дніпропетровський національний університет. – Д., 2005. – 16 с.
10. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навчальний посібник. – К: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
11. Хрущ Н.А. Науково-теоретичні основи визначення фінансових ресурсів підприємства / Н.А. Хрущ, Л.А. Приступа // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 205. – С. 72–83.
12. Черненко А. Критерии ресурсоотдачи предприятия / А. Черненко // Фінанси України. – 2001. – № 11. – С. 41–46.
13. Эндрес А. Экономика природных ресурсов / А. Эндрес, И. Квернер. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.

СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ЛОГІСТИКИ

Сучасний етап економічного розвитку, який характеризується загостренням конкурентної боротьби, виділенням нових її форм, глобалізаційними процесами, розставляє принципово нові акценти в теорії стратегії. Практично всі дослідники, які займаються теорією стратегії, приділяють особливу увагу пошуку ефективних механізмів, що сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища і адаптації до нових умов. Різним аспектам формування і реалізації стратегії розвитку підприємства присвячено праці Л. Абалкіна, І. Ансоффа, І. Гуркова, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, Х. Віссема, А. Томпсона, Р. Фатхудинова та ін.

Проте, незважаючи на вагомий напруження, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню комерційної логістики як елемента стратегічного управління діяльністю підприємства та особливостям формування стратегії підприємств сфери роздрібної торгівлі.

Комерційна логістика – це процес, який включає комплекс дій, пов'язаних з плануванням, управлінням, реалізацією і контролем за рухом товарних, інформаційних, фінансових та сервісних потоків, об'єднаних в єдину логістичну систему від виробничих підприємств до роздрібної торговельної мережі з метою максимального задоволення попиту споживачів і одержання прибутку ринковими контрагентами і посередницькими структурами.

Тому можна стверджувати, що комерційна логістика – це передусім наявність логістичної системи, головним завданням якої є координація діяльності існуючих підсистем, що беруть участь в управлінні поточними проце-

сами та вирішують проблеми, що виникають.

Впровадження комерційної логістики сучасними підприємствами роздрібної торгівлі пов'язано з рядом проблем стосовно формування їхнього статусу в умовах загострення конкуренції на цільових ринках. Ефективність діяльності торговельного підприємства може бути досягнута шляхом створення логістичної системи, яка сприятиме чіткому зв'язку всіх процесів руху товарів від виробника до кінцевого споживача з мінімальними витратами. Вирішенню вказаних проблем сприяє розробка стратегії розвитку підприємства в цілому і стратегії підвищення ефективності комерційної логістики зокрема.

Метою статті є обґрунтування визначення та концептуальної схеми формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики підприємств роздрібної торгівлі.

Теорія і практика управління має достатньо визначень стратегії підприємства, які відображають різне бачення її поняття і ролі на сучасному етапі.

Огляд сучасної економічної літератури дозволяє виділити такі умовно згруповані підходи до визначення стратегії:

– стратегія як сукупність певних принципів, правил поведінки суб'єкта [1, 2], тобто формування стратегії передбачає дотримання певних умов поведінки у середовищі функціонування для забезпечення досягнення поставлених цілей, але за цим підходом не подається описання організаційних дій щодо реалізації. Тобто цілі не пов'язані з характером поведінки підприємства, а визначають бажаний його стан стосовно чинних у суспільстві цінностей;

– стратегія як послідовність дій [3, 4]. За цим підходом формування стратегії подано у вигляді певного алгоритму

дій, який передбачає послідовне наближення до визначеної мети. При досягненні негативного результату правила поведінки коригуються і новий проміжний результат перевіряється на відповідність поставленим цілям;

– стратегія як позиція підприємства, що характеризує наявність ресурсів ринкового суб'єкта для протидії або пристосування до впливу зовнішнього середовища [5–7].

Кожне з наведених тверджень має право на існування, оскільки варіантність змісту залежить від розуміння стратегічного підходу до системи управління, яка забезпечує досягнення довгострокових цілей.

Проте зміст визначення, як видно з огляду, дозволяє виділити два смислові значення: стратегія результату та стратегія процесу.

У першому випадку мова йде про базову стратегію торговельного підприємства, яка може бути одна і відображає стратегічну мету господарського суб'єкта. Стратегією процесу, як моделей поведінки підприємства, може бути декілька.

Отже, стратегія підприємства являє собою довгострокову орієнтацію, яка забезпечує реалізацію різних специфічних проектів залежно від вирішуваних завдань та можливостей.

За таким підходом, на наш погляд, стратегію підвищення ефективності комерційної логістики торговельних підприємств доцільно розглядати як характеристику призначення і місії діяльності підприємства на ринку; як спосіб досягнення стратегічних цілей щодо одержання максимального прибутку при мінімальних витратах; як напрямок розвитку комерційної логістики з необхідним для цього ресурсним потенціалом.

Таким чином, досліджувана категорія як функціональна стратегія, що деталізує базову, являє собою систему послідовних дій підприємства щодо досягнення оптимальної точки ефективності впровадження комерційної логістики, яка забезпечує переваги торговельного підприємства порівняно з конкурентами.

Така позиція підтверджується дослідженням споживчого ринку, що дозволи-

ло встановити тенденції, серед яких основними є: зростання темпів товарообороту на одну особу при зменшенні кількості об'єктів роздрібної торгівлі; збільшення торговельної площі магазинів у розрахунку на 1000 жителів; поява нових форм роздрібної торгівлі та великих компаній–операторів роздрібного ринку; розвиток територіального ринку ритейла; зростання ролі технологій у сфері роздрібної торгівлі як важливих інструментів конкурентної боротьби; конвергенція роздрібної торгівлі, і проаналізувати характер розвитку торговельних підприємств, який свідчить, що сучасні роздрібні підприємства все частіше продають однакові товари за однаковими цінами тим самим споживачам і конкурують з одними і тими ж підприємствами.

Тому стратегії їх розвитку є практично однаковими, а результативність діяльності залежить від наявності ресурсного потенціалу та здатності до більш швидкого, порівняно з конкурентами, реагування на зміни цільового ринку і пропозиції торгової послуги за співвідношенням – висока якість/оптимальна ціна.

Такий висновок дозволяє виділити загальну концепцію розробки стратегії торговельних підприємств:

– поділ діяльності підприємства на стратегічно важливі, однорідні за ознаками напрями;

– вивчення в кожному стратегічному напрямку рівня і характеру конкуренції;

– обґрунтування базової стратегії на підставі дослідження потенціалу конкурентних переваг. Базові стратегії класичного маркетингу передбачають формування такої організації, яка забезпечила б успішну роботу підприємства в умовах конкурентного середовища;

– вибір функціональних стратегій розвитку, які забезпечують ефективність окремих напрямів діяльності;

– формування програми реалізації обраної базової і функціональних стратегій.

Формування стратегії торговельного підприємства в умовах конкуренції –

це процес прийняття управлінського рішення щодо визначення базової стратегії та пріоритетності фінансування функціональних стратегій, реалізація яких дозволяє забезпечити конкурентні переваги на ринку.

Базовою стратегією є стратегія спеціалізації, тобто зосередження на потребах сегментів споживачів, що має на меті чітко визначення їх потреб і мотивів купівлі.

Серед таких функціональних стратегій слід виділити стратегію підвищення ефективності комерційної логістики.

Узагальнені і власні підходи до розробки названої стратегії дозволяють запропонувати концептуальну схему її формування (рис. 1).

Необхідність розробки такої стратегії пов'язана з проблемами впровадження комерційної логістики, які значною мірою обумовлені недосконалістю системи управління у сфері торгівлі, шляхи вирішення яких наведено у табл. 1.

Звичайно, для досягнення поставлених завдань впровадження ефективної комерційної логістики необхідно проаналізувати потенціал підприємства за видами діяльності:

– сфера продажів – можливість закупівлі необхідної продукції в необхідній кількості; управління товарними запасами; наявність альтернативних постачальників; оперативність закупівлі;

– фінансові ресурси – наявність власних фінансових засобів; можливість залучення додаткових ресурсів; забезпечення управління грошовими потоками; достатній для нормалізації основної діяльності рівень рентабельності;

– маркетинг – забезпечення маркетингових досліджень; можливість формування прийнятної цінової політики; удосконалення системи товаропросування; утримання або збільшення частки ринку;

– управління – здатність оперативно і правильно реагувати на зміни сере-

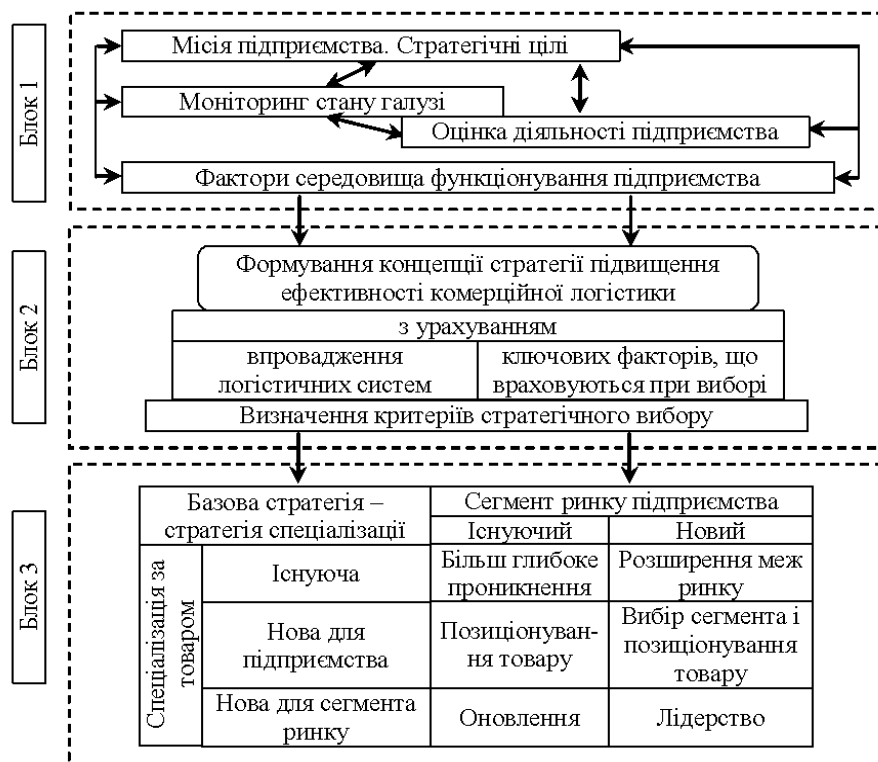


Рис. 1. Концептуальна схема формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики

Таблиця 1

Шляхи розв'язання управлінських проблем впровадження комерційної логістики

Сфера управління	Шляхи розв'язання проблем
Обґрунтування стратегії розвитку підприємства	Формування загальної базової стратегії розвитку та функціональних за окремими напрямками діяльності
Визначення та розподіл відповідальності і повноважень	Удосконалення структури управління, виходячи з принципів створення логістичних систем; розподіл нових обов'язків між структурними підрозділами, збільшивши їх повноваження, самостійність і відповідальність
Формування відповідної вимогам сучасного ринку системи маркетингу і продажів	Створення сучасних систем маркетингу і продажів за принципом децентралізації, залучивши компетентних фахівців
Мотивація і стимулювання персоналу	Розробка кадрової політики підготовки і залучення фахівців, створення ефективної системи їх заохочення

довища функціонування; можливість децентралізації повноважень; контроль виконання рішень; кадровий потенціал, якість стратегічного і тактичного планування діяльності.

Не менш важливим є ранжування за значущістю ключових факторів, що враховуються при формуванні стратегії підвищення ефективності комерційної логістики на підприємствах роздрібною торгівлі. Опитування керівників 18 різних за масштабом діяльності торговельних підприємств м. Дніпропетровська дозволили виділити фактори, що найбільше впливають на зміну управлінських рішень. За значущістю фактори поділилися так: сильні сторони підприємства; сильні сторони галузі; цілі підприємства; політика власників; ресурсний потенціал підприємства; кваліфікація працівників; вплив зовнішнього середовища функціонування; ступінь ризику функціонування.

Критеріями формування успішної стратегії підвищення ефективності комерційної логістики є: відповідність цієї функціональної стратегії базовій стратегії підприємства з точки зору внутрішнього ресурсного потенціалу і впливу зовнішніх факторів функціонування; створення стійких конкурентних переваг порівняно з основними конкурентами на довгострокову перспективу; забезпечення ефективності комерційної логістики, зокрема, і підприємства в цілому, що проявляється у збільшенні рівня продажів, зростанні рентабельності, посиленні ділової активності торговельного підприємства.

При обґрунтуванні вибору стратегії широко застосовуються матриці, які мають велику перевагу порівняно з іншими способами, що виражається у наочності представлення стратегій і простоті використання. Матричні моделі відображають характеристики економічних категорій і процесів у вигляді упорядкованих таблиць. У блоці 3 запропонованої концептуальної схеми стратегії підвищення ефективності комерційної логістики для вибору стратегії доцільно використовувати модифіковану матрицю «товар-ринок» [8, с. 98–99]. Така матриця містить три значення змінних, що значно збільшує об'єктивність обґрунтування обраної стратегії.

На підставі вищевикладеного можна констатувати, що концепція формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики базується на прийнятті управлінських рішень, що забезпечують такі компетенції:

- аналіз місії торговельного підприємства на споживчому ринку і визначення відповідних їй стратегічних цілей;
- визначення ситуації на цільовому ринку (моніторинг галузі) і ресурсного потенціалу підприємства;
- визначення концепції впровадження логістичних систем в діяльність торговельного підприємства і значущості ключових факторів, що враховуються при виборі стратегії;
- розробка стратегічних альтернатив досягнення цілей матричним методом та оцінка наслідків або критерії оцінки.

Запропонований підхід, що базується на введенні трьох блоків формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики на підприємствах роздрібною торгівлі, допоможе власникам і менеджерам підприємств ефективно впливати на фактори, що забезпечують результативність діяльності.

Список використаної літератури

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, В. Вонг, Дж. Сондерс, Г. Армстронг. – М. ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1200 с.
2. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания: пер. с англ. / Х. Виссема. – М.: Издательство «Финпресс», 2000. – 272 с.
3. Джоббер Дэвид. Проблемы и практика маркетинга: пер. с англ. / Дэвид Джоббер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
4. Жалило Я.А. Экономическая стратегия как категория современной экономической науки / Я.А. Жалило // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 19–27.
5. Блайт Дж. Основы маркетингу: пер. з 2-го англ. вид. / Дж. Блайт. – К.: Знання-Прес, 2003. – 493 с.
6. Траут Дж. Траут о стратегии: пер. с англ. / Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2004. – 192 с.
7. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегия. 3-е изд. / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского / П. Дойль. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
8. Коротков А. Стратегические матрицы как объект и инструмент классификации / А. Коротков // Маркетинг. – 2004. – №4(7). – С. 89–99.

МІЖНАРОДНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ЯК СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Незважаючи на багатогранність та багатоаспектність процесу глобалізації, різноманітність її характеристик і визначень, її загальним виявом потрібно вважати все більшу залежність національних економік від діяльності глобалізованого ядра, яке вміщує фінансові ринки, міжнародну торгівлю, транснаціональне виробництво, певною мірою науку і технологію та відповідні види праці. Посилення взаємозалежності і взаємодії всіх сфер і елементів міжнародних економічних відносин є необхідною умовою процесу глобалізації.

Процес глобалізації розвивається стрімко, як кількісно, так і якісно. Ще у 1970-х рр. економісти звернули увагу на найцікавіше явище в міжнародному економічному житті. Зазначалося, що, починаючи з 1950-х рр., стало особливо помітне випереджаюче зростання міжнародного товарообігу порівняно з динамікою світового виробництва. За оцінками Світової організації торгівлі (СОТ), тільки за 1955–1975 рр. світове промислове виробництво збільшилося у 2,5 рази, а фізичний обсяг світового експорту зріс більш ніж у 4 рази. Середньорічний темп зростання світового експорту загалом за період з 1948 по 2000 рр. становив 7%, а темп зростання світового промислового виробництва – 4%. [5, р. 23]. Це означає, що значна частка виробленого загальносвітового продукту реалізується на світовому ринку. Так, відношення світового експорту до світового валового продукту мало таку динаміку: 1960-ті рр. – 13,1%, 1970-ті рр. – 11,2, 1980-ті рр. – 18,6, 1990–1995 рр. – 16,1, 1995–1999 рр. – 18,6% в середньому [3, с. 134].

Під впливом широкого спектра досягнень не тільки в науці, техніці, кому-

нікаціях, інформатиці, але й в управлінні (насамперед у сфері маркетингу) світогосподарська взаємодія вийшла на якісно новий рівень. НТР привела до якісної зміни в системі міжнародних перевезень і комунікацій, що дозволило різко скоротити відстань між країнами і континентами, спростити і здешевити транспортування вантажів і пасажирів, в багато разів полегшити міжнародну кооперацію у виробництві товарів та послуг. Активно розвивається інтернаціоналізація виробництва, встановлюються глибокі й стійкі виробничо-технологічні зв'язки між фірмами різних країн. Усе більш значна частина товарів, що поступають в міжнародний обіг, являє собою не кінцеві вироби, а проміжні продукти.

Дослідники зійшлися на тому, що прискорення зростання міжнародного товарного обігу пояснюється структурними зсувами у світогосподарській сфері, зближенням господарських механізмів, подальшим поглибленням міжнародної спеціалізації, пов'язаним з виходом за національні кордони спочатку часткового (внутрішньогалузевого), а надалі (з 1970-х рр.) і одиничного (повузлового та технологічного) поділу праці. Однак далі починалися істотні розбіжності. На думку одних економістів, одиничний поділ праці набув вирішального значення у розвитку міжнародного товарного обігу, в зміні його матеріально-речовинної структури: «Головне полягає у радикальній перебудові «мікроструктури» товарного обміну, особливо промисловими виробами, в якому переважають не кінцеві продукти, а різні проміжні форми виробів, що відповідають різним стадіям виробничого процесу... Вже це говорить про

те, що вирішальним фактором модифікації структури зовнішньоторговельного товарообороту, що відбувається, слід вважати перехід міжнародного поділу праці на більш високий рівень – від міжгалузевого до внутрішньогалузевого, від часткового до одиничного поділу праці» [4]. Висловлюючись критично з приводу переважаючої ролі одиничного поділу праці, інші економісти займали діаметрально протилежну позицію: «У структурі суспільного виробництва в цілому визначальне значення більше, ніж раніше, має загальний поділ праці» [1].

Обидва трактування особливостей у розвитку міжнародного поділу праці сьогодні видаються дещо односторонніми. Фіксуючи зміни у структурі міжнародного товарного обміну, значне збільшення у зовнішньоторговельному обігу питомої ваги вузлів, деталей, компонентів, ці автори, на наш погляд, недостатньо пов'язували процеси виробництва і обміну, що саме викликало це нове і складне за своїм характером явище. Мова йде про те, що у процесі глобалізації світової економіки міжнародний поділ праці співіснує з об'єднанням на однорідній виробничій базі. Як реальність – діалектична єдність двох різноспрямованих процесів: з одного боку, посилення інтернаціоналізації суспільного виробництва, а з іншого – поділ праці. Взаємопереплетіння відтворювальних процесів, створення принципово нових технологій, «інтелектуалізація» міжнародного обміну – все це не могло не позначитися на світовому товарному обігу. З'явилися нові об'єкти і суб'єкти міжнародного спілкування. Якщо раніше модель співпраці, в основі якої лежала зовнішня торгівля, передбачала пошук такого сектора ринку, який можна було заповнити відповідним товаром, то тепер у процесі глобалізації йде пошук адекватної господарсько-економічної структури для спільного виробництва і спільної реалізації товарів і послуг на світовому ринку.

Міжнародний поділ праці здійснюється не тільки у формі загального (за галузями і сферами суспільного виробництва), але й у формі часткового (внутрішньогалузевого, предметного) і оди-

ничного (подетального, повузлового) поділу праці. У процесі глобалізації світової економіки фірми різних країн перетворюються ніби в ланцюги одного і того виробничо-технологічного процесу з випуску кінцевої продукції. Такого роду виробнича кооперація передбачає попереднє узгодження між партнерами не тільки обсягів і термінів постачання кожного напівпродукту, але й всі його основні параметри аж до технології виробництва. Щоб додати стійкості і надійності цим відносинам, застосовуються різні заходи – укладення контрактів, спільні капіталовкладення, змішане керівництво спільними проектами та ін.

Якісно новий, більш високий рівень міжнародного усупільнення виробництва виявився на мікроекономічному рівні в діяльності багатонаціональних або транснаціональних компаній (ТНК). Окремі приклади такого роду компаній зустрічалися ще в ХІХ ст. Але достовірно масовим явищем і вирішальною силою вони стали саме у 1950–1960-х рр. ТНК використовують у своїй господарській діяльності практично всі доступні форми міжнародного бізнесу. При цьому міжнародні операції включають більш широкий, ніж раніше, спектр взаємодії: торговому обміну передують і/або супроводжує його науково-технічна, інвестиційна, виробнича співпраця. Фірми конкурують на світовому ринку не тільки через експорт товарів і послуг, але й за допомогою капіталовкладень за кордоном. Динаміка експорту капіталу традиційно випереджає динаміку експорту товарів. На міжнародній основі здійснюється весь кругообіг капіталу від його грошової до товарної форми. Фірми намагаються отримати як національний, так і інтернаціональний прибуток за допомогою реалізації різних стратегічних установок: забезпечення свого виробництва іноземною сировиною; закріплення на іноземних ринках збуту через створення філіалів; раціоналізації виробництва шляхом його переміщення в країни, де витрати виробництва менші, ніж на національній території (географічна диверсифікація); орієнтації на «технофінансову стратегію». Остання передба-

чає використання своїх зарубіжних інвестицій для створення різних форм закріплення на іноземних ринках (організація субпідрядних підприємств, укладення довгострокових партнерських угод з іншими фірмами, відмова від частини старих виробництв і розширення нових видів діяльності, передусім в науково-технологічних дослідженнях), а також пошук різних джерел прибутку на міжнародних фінансових ринках, включаючи участь в фінансових спекуляціях.

Усе це дає синергетичний ефект, який полягає в тому, що результативність суспільного виробництва в масштабах світової системи виявляється вищою, ніж сума його результатів в межах автономно функціонуючих національних господарських комплексів, що входять в цю систему. Поеднання галузевої і географічної диверсифікації створює можливість максимального використання економії на масштабі виробництва, економії за рахунок стандартизації, багатофункціонального використання факторів виробництва, а також за рахунок згладжування наслідків кон'юнктурної зміни попиту, динаміки заробітної плати, змін валютних курсів і т. ін. У результаті відбувається виробничо-технологічне зближення і переплетення національних економік, у тому числі і організаційно-управлінське, переміщення кордонів обміну товарами і послугами з міжнаціонального рівня до міжфірмового, міжкорпоративного обміну. Термін «міжнародний поділ праці» відображає вже не тільки і не стільки процес суспільного поділу праці між націями, скільки міжфірмовий (міжкорпоративний) поділ праці, а також поділ виробничих функцій всередині корпорацій, що виходять за національні кордони. Розвиток електронних засобів інформації, супутникового та кабельного зв'язку, включаючи всесвітню мережу Інтернет, привів до формування загальносвітового економічного, фінансового, інформаційного, телекомунікаційного простору (правда, з різною мірою завершеності). У результаті всі сектори і сегменти світового господарства і всі країни світу так чи інакше з більшою або меншою мірою інтенсивності «втягують»

в цей єдиний економічний простір. При цьому одночасно відбувається і перехід функціонування різних ринків у так званий режим реального часу. Тим самим закладаються основи технологічної єдності світової економіки, формується вища форма міжнародного поділу праці – міжнародний технологічний поділ праці (МТПП).

Сказати, що МТПП є своєрідним синтезом, симбіозом, зрощенням міжнаціонального і міжфірмового поділу праці, явно недостатньо. Міжнародний технологічний поділ праці – продукт одночасно і науково-технічної революції, і процесу глобалізації, один з їх проявів у зовнішньоекономічній сфері. Спеціалізація окремих фірм і країн на постійному генеруванні новітніх наукових, технічних, технологічних ідей, рішень, прийомів праці і т. ін., поступове зрощення науки з виробництвом не тільки за територіальною, виробничо-кооперативною ознаками, але й на базі розтягання технологічних ланцюгів і винесення їхніх ланок за національні рамки становлять основу міжнародного технологічного поділу праці. Тільки світогосподарське середовище з його найвищою концентрацією виробничого, наукового і організаційного потенціалів здатне налагодити чітку роботу конвейєра з втілення в життя новітніх технічних ідей – від замовлення на генерацію необхідних ідей до їх втілення в матеріально-речовинну оболонку.

У рамках МТПП змінюється сам об'єкт спілкування: товар (продукт) як за формою, так і за змістом зазнав якісної трансформації. У цей час чітко простежується еволюція товару від найпростіших форм (одиничний товар) до найскладніших комбінацій (товар-група) і поява на цій основі вищих товарних форм: товару-об'єкта, товару-програми. До появи товару-групи привела еволюція об'єктів світогосподарських взаємодій товарів і послуг. Найширша диференціація пропозиції і сегментація попиту, а також маркетингові стратегії фірм підготували, з одного боку, так званий «асортиментний вибух», з іншого – об'єднання товарів в комплектні групи. Особли-

во це характерне для зростаючих ринків, в яких є важливим супровідний продаж. Реалізація великих проектів (будівництво об'єктів «під ключ») привела до появи товару-об'єкта. Комплексний характер цього різновиду товару: охоплення виключно широкого кола робіт і супутніх послуг типу «світогосподарських», проектування, управління будівництвом, експлуатаційні послуги і т. ін. портебувало комплексного освоєння ринку. Під час реалізації великих об'єктів виробничого і невиробничого характеру зовнішньоекономічна взаємодія орієнтується не тільки на прямих клієнтів і замовників, але й охоплює всю так звану «систему створення цінності». Розробляються програми, спрямовані на кожну ланку виробничо-технологічного ланцюжка, що включає всі види діяльності, які залучаються до процесу створення і використання продукту. Таким чином, формується попит на різного роду комплектуючі матеріали, запасні частини, послуги, що веде до довготривалого мультиплікаційного ефекту.

Наприкінці 1970-х рр. з'явився новий різновид товару: товар-програма, незвичайна за своїм економічним змістом та формою вияву. При цьому реалізуються величезні комплекси великих об'єктів і споруд, що забезпечують розвиток агропромислових структур окремих країн, проекти в аерокосмічному бізнесі, автоматизованих систем і робототехніки, комплекси об'єктів сфери послуг, об'єктів, пов'язаних з накопиченням і поділом інформації. Продавці товару-програми орієнтуються не на разовий ефект (одноразовий прибуток), а прагнуть підпорядкувати своєму впливу розвиток цілих галузей і секторів національних господарств.

У міру ускладнення товарної форми різко підвищується рівень «інтелектуалізації» товару, ускладнюється характер послуг, що надаються. Частка послуг неминуче зростає при переході від нижчих градацій товару до більш високих і орієнтовно досягає 50% вартості товару-об'єкта і товару-програми [2, С. 36]. Послуги пронизують, опосередковують всі етапи операцій: будівельні, світогоспо-

дарські, транспортні, рекламні, аудиторські, юридичні, туристичні послуги, передпродажне обслуговування техніки і обладнання, послуги зв'язку і т. ін.

Організаційна структура, функціональні і управлінські ланки господарюючого суб'єкта повинні бути достатні не тільки для виробництва і просування товару на ринок, але й для стійкого збереження своєї «ніші». Суб'єктами світогосподарського спілкування, що оперують з товаром-об'єктом і товаром-програмою, стає об'єднання (група) комерційних організацій і державних інститутів. Виробничо-фінансовий комплекс, який стає учасником операцій з товаром-програмою виходить на такий широкий потік світогосподарської взаємодії, що усунути його з цієї операції практично неможливо, оскільки за ним стоять не тільки ТНК, але й держави, що беруть участь в операції. У забезпеченні тривалого ефекту від реалізації на світовому ринку більш складних різновидів товару роль держави підвищується. Наприклад, скорочення закупівлі комплектного обладнання привело експортерів розвинутих країн до необхідності знаходити при підтримці своїх урядів можливості надавати пільгові умови фінансування. Почало застосовуватися «комбіноване фінансування» — поєднання державної допомоги країні-імпортеру з пільговим фінансуванням покупців з цієї країни. Для забезпечення тривалого ефекту від реалізації на світовому ринку більш складних різновидів товару конкуруючі фірми укладають угоди з іншими ТНК, створюють науково-технічні, стратегічні альянси, формують глобальні союзи і т. ін.

В останні два десятиріччя широкого розвитку набули неакціонерні форми транснаціональної діяльності: системи ліцензійних угод, контракти на управління, світогосподарські угоди тощо, які забезпечують функціонування зарубіжних підрозділів в межах транснаціональних господарських структур. Виробничо-фінансові комплекси, що формуються, буквально є космополітами. Фірми поводяться як «глобальні гравці» — відразу ж змінюють напрямок виробництва, як тільки виникає загроза бути витісненим

з ринків конкурентами. Подібні інтегровані виробничо-фінансові системи, маючи у своєму розпорядженні величезні матеріальні і фінансові ресурси, мають великий вплив на світову економіку і здатні впливати безпосереднім чином на перебіг подій, не озираючись на національні господарства.

Таким чином, нова якість міжнародного поділу праці в процесі глобалізації світової економіки визначає зміну ролі зовнішньоекономічних факторів в функціонуванні національної економіки. Сьогодні, як ніколи раніше, проблеми національних господарств пов'язані з міжнародним контекстом. Роль світової економіки вже не вміщується в формулу зворотного впливу світогосподарських процесів на національний соціально-економічний розвиток, а перетворюється в потужний фактор, що детермінує напрям руху суспільства.

Список використаної літератури

1. Иохин В. Межфирменное кооперирование в капиталистическом произ-

водстве / В. Иохин // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 1982. – № 2. – С. 118.

2. Кочетов Э.Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности (национальная экономика и предприятие в системе мирохозяйственных связей) / Э.Г. Кочетов. – М.: Экономика, 1992. – 285 с.

3. Устинов И.Н. Статистико-аналитический справочник / И.Н. Устинов. – М.: Экономика, 2000. – 134 с.

4. Хвойник П. Внешнеэкономическая сфера капитализма: новый этап развития / П. Хвойник // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 1976. – № 5. – С. 78.

5. *World Trade Slows Sharply in 2001 Amid the Uncertain International Situation // WTO News: 2001 Press Releases.* – № 249. – 19 October 2001.

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ЗАЛУЧЕННЯ СУВЕРЕННИХ ІНВЕТОРІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ШИРОКОМАСШТАБНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Статистика свідчить про те, що сучасний етап поглиблення міжнародного співробітництва характеризується подальшим перерозподілом наявних фінансових ресурсів в розрізі глобальних потоків капіталу. З одного боку, переміщення профіцитної складової транскордонних фінансових активів відбувається за рахунок валових потоків капіталу розвинутих країн (країни ЄС, США, Японія, Гонконг, Південна Корея, Сінгапур) у напрямку країн, які відчувають потребу у внутрішніх інвестиціях. З іншого боку, протягом п'яти останніх років спостерігається стабільна тенденція до спрямування інвестиційних ресурсів країн, у яких формування ринку знаходиться на стадії становлення, до країн з розвинутим ринком. Фахівці відзначають, що «...таке переміщення капіталу відбувається в основному шляхом розміщення резервів центральних банків і фондів суверенного багатства, в яких накопичуються державні заощадження, розміщені у зовнішні активи» [1].

Дослідженню проблем діяльності фондів суверенного багатства присвячена доволі незначна кількість публікацій про первинний практичний досвід практиків, наукових праць як зарубіжних дослідників, так і вітчизняних науковців. Вважаємо за доцільне відзначити зусилля фахівців Світового банку, Deutsche Bank, Norges Bank, МВФ. Необхідно відзначити досвід досліджень таких зарубіжних фахівців, як С. Джонсон, Р.М. Кіммет, К. Кох, Р. Кэреу, С. Керн, Ч. Пазарбашолу, М. Госвами, а також вітчизняних вчених Є. Мазіна, Б. Пшика та ін.

Визнаючи значущість результатів досліджень, досягнутих переважно зарубіжними науковцями, стосовно вивчен-

ня механізму функціонування та перспектив діяльності фондів суверенного багатства, необхідно зазначити, що вирішення цієї проблеми перебуває на етапі визначення основних орієнтирів та формування програми загальних дій. Усе вищезазначене є достатнім підтвердженням необхідності поглиблення теоретичної бази та формування науково-методичних засад для подальшого проведення досліджень у певному напрямку і визначає актуальність теми цієї статті.

Фонди суверенного багатства є справедливо новим ім'ям для активів, що утримуються урядами у валютах інших країн. Усі країни мають резерви іноземного обміну, зазвичай в доларах, євро, або ієнах. Коли країна, допускаючи надлишок поточного рахунку, накопичує більше резервів, ніж вона відчуває, що потрібно для безпосередніх цілей, це може бути підставою для створення суверенного фонду, щоб управляти тими «extra» ресурсами.

Іноземні портфельні інвестори вкладають кошти в Україні у найрізноманітніші інвестиційні активи: нерухомість, землю, акції та облігації вітчизняних компаній. За підрахунками іноземних інвесторів, українські інвестиційні інструменти дають величезні прибутки, деякі – 100% річних (у середньому на стільки у 2007 р. подорожчали українська земля й акції на ПФТС). Вкладають на вітчизняному ринку переважно великі інвестиційні фонди з Європи, США й Росії. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в економіку України в I кварталі 2008 р. склав 2,4 млрд дол. США (6,4% ВВП).

В Україні іноземних інвесторів приваблює вигідне географічне розташуван-

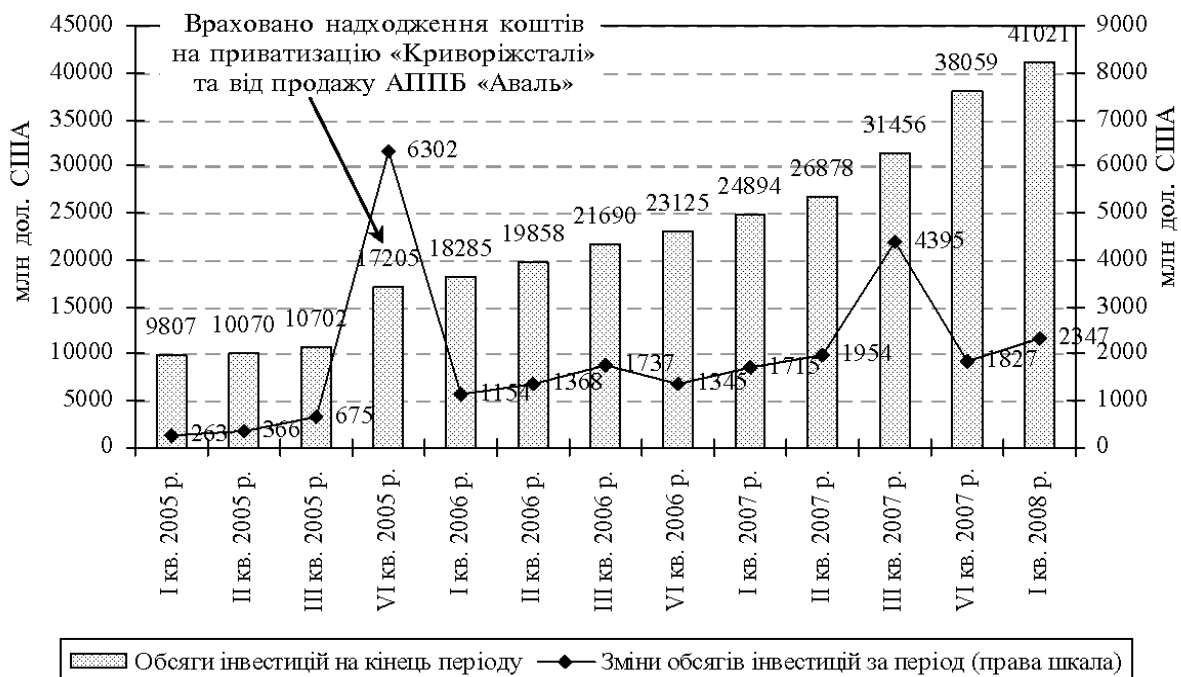
ня країни (близькість до Росії та Євро-союзу), численне населення, кваліфікована робоча сила, високий потенціал розвитку сільського господарства й промисловості, великий запас корисних копалин.

Найдоходніші активи за підсумками минулого року – акції компаній, земля, нерухомість, пайові інвестиційні фонди. Ці інструменти принесли інвесторам у 2007 р. від 25 до 180% річних. На Заході чимало інвестиційних інструментів дуже довго давали заледве 10% річних.

В Україну вкладають насамперед хедж-фонди (не обмежені в інвестиційних інструментах, доступні лише для професійних інвесторів з великим капіталом), фонди взаємного інвестування (аналогі вітчизняних пайових фондів) і фонди прямих інвестицій (купують великі пакети акцій компаній, розвивають їх, а потім продають стратегічному інвесторові). Усі ці інституційні інвестори мають стратегію поміркованого або високого ризику. Іноземці–фізичні особи рідко виходять на український ринок індивідуально, частіше довіряючи свої

гроші фондам: за оцінками аналітиків, частка вкладень фізичних осіб в усіх закордонних портфельних інвестиціях в Україну – не більш ніж 10%. Пенсійні фонди та фонди страхових компаній приходять на вітчизняний ринок нечасто: інвестстратегії не дозволяють пенсійникам і страховикам вкладати в країни з високим інвестиційним ризиком, а саме до таких зараховують Україну [2].

За напрямками інвестування найпривабливішим для капіталовкладень залишився фінансовий сектор, куди було спрямовано 60,1% від загальної суми надходжень. Це пояснюється головним чином купівлею нерезидентами українських банків. Слід також зазначити значний приріст інвестицій у будівництво (у 1,9 раза) та операції з нерухомим майном (на 35,4%). *На прикладі нерухомості відзначимо активну участь іноземців в опосередкованій скупівлі землі в спекулятивних цілях (через підставні компанії, оскільки офіційного ринку землі в Україні немає). Земля є стратегічним і найбільш важливим непоновлюваним активом держави (рис. 1).*



Джерело: НБУ [3].

Рис. 1. Прямі інвестиції в економіку України

Іноземці поступово збільшують капіталізацію вітчизняного бізнесу, адже попри тимчасові спади, у довгостроковій перспективі більшість компаній, що торгуються на ПФТС, істотно подорожчали. Так само іноземні спекулянти впливають і на вітчизняний ринок нерухомості й землі: перепродаж об'єктів і ділянок лише підвищує їхню ціну.

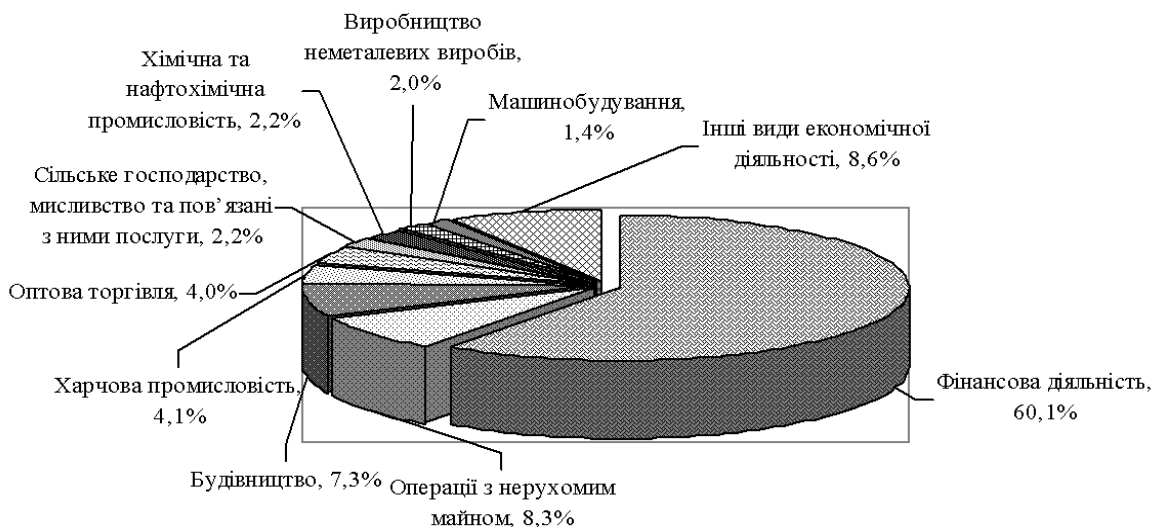
Водночас є досить високий ризик того, що іноземці підуть з України, і це може обвалити котирування на українському фондовому ринку. Нині Україна практично повністю залучена у світові процеси перетікання капіталу. За умови фінансової, фондової або економічної кризи в одному з регіонів планети інвестори різко зменшують інвестиції у країни, що розвиваються, через високу ризикованість таких вкладень і спрямовують гроші в інвестиційні інструменти розвинутих країн. Подібна картина спостерігається з початку 2008 р. У цей період індекс українських акцій ПФТС втратив більше половини свого значення (29.12.2007 – 1174,02, 29.08.2008 – 533,68). Пов'язано це, насамперед, з фінансовою кризою, яка виникла в США і поширилася на інші країни. Інвестори вважали за краще вийти з володіння ри-

зикованими акціями, зокрема України, і звернутися до недооцінених акцій розвинутих країн з високим рейтингом надійності.

Станом на 31.03.2008 р. найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій зосереджено у фінансовій діяльності – 26,8% від загального обсягу накопичених інвестицій, у металургійній промисловості – 17,5, операціях з нерухомим майном – 8,9, оптовій та роздрібній торгівлі – 8,3, будівництві – 5,7, харчовій промисловості – 5,1%. У добувній, хімічній, нафтохімічній промисловості та машинобудуванні зосереджено від 3 до 3,5% коштів іноземних інвесторів (рис. 2, 3, 4, 5).

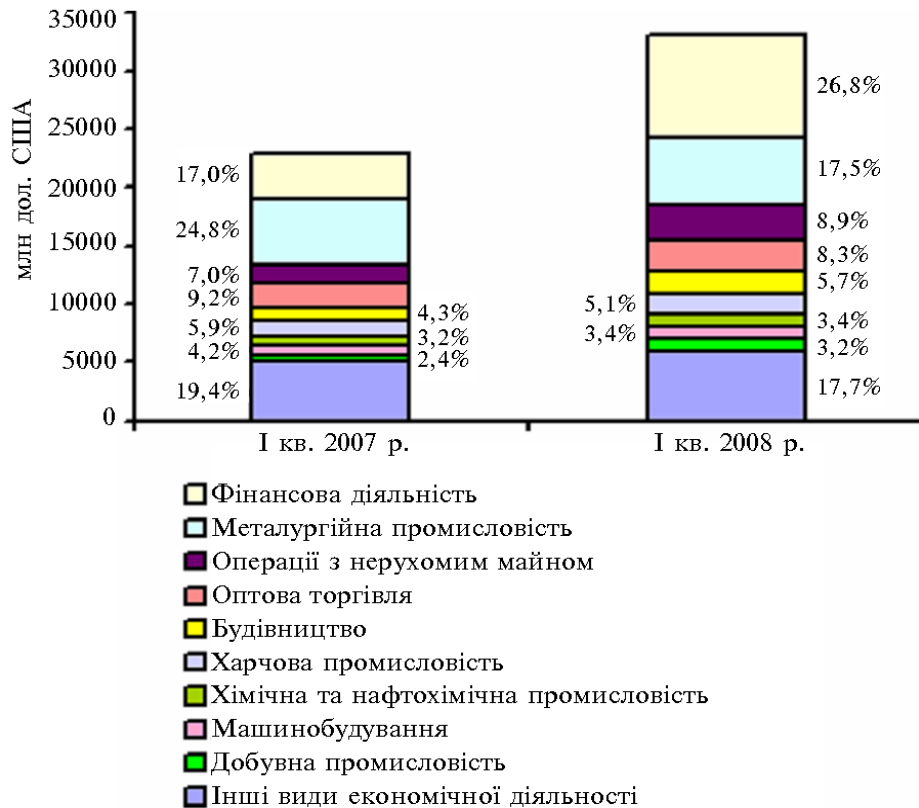
Загальний обсяг накопичених прямих інвестицій в Україну станом на 31.03.2008 р. дорівнював 41 млрд дол. США, з яких 80,6% припадало на акціонерний капітал. У розрахунку на одну особу населення обсяг прямих іноземних інвестицій становив 886 дол. США.

Інформація про інвестиційну діяльність України є недостатньою, побічно можна провести аналіз даних платіжного балансу НБУ за підсумками I кварталу 2008 р. (спільно з Кабінетом Міністрів України) про міжнародну інвестиційну позицію України (табл. 1).



Джерело: НБУ [3].

Рис. 2. Поділ надходжень прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності за I квартал 2008 р.



Джерело: НБУ [3].

Рис. 3. Концентрація капіталу іноземних інвесторів за видами економічної діяльності

Офіційної інформації про створення Україною аналогів ФСБ немає. Найбільш близькими до ФСБ за структурою є, мабуть, резервні активи, які інвестуються агентом з метою отримання додаткового прибутку на активи. Прівертає увагу збільшена протягом року майже у 2 рази частка в акціонерному капіталі вітчизняних емітентів. Також істотно зросла частка акціонерного капіталу в інвестиціях закордоном. Таким чином, в Україні спостерігається тенденція вкладення резервних коштів в різного роду активи з метою отримання на них додаткового прибутку, що відображає в першому наближенні основні завдання створюваних фондів суверенного багатства.

Як видно з платіжного балансу, потік іноземних інвестицій перевищує сумарні активи держави на 31,4 млрд дол. США. Список основних країн-донорів наведено в табл. 2. Значно збільшена частка

вкладень через офшорні кіпрські компанії.

Підтвердження вищесказаному знаходимо в офіційній інформації. На 01.01.2008 р. міжнародні резерви дорівнювали 32,5 млрд дол. США і збільшилися за рік на 10,2 млрд дол. США, або на 45,9%

Додатковим фактором зростання міжнародних резервів був дохід, отриманий від управління міжнародними резервами, який у 2007 р. становив 1 410 млн дол. США.

Основною метою управління міжнародними резервами було забезпечення оптимального співвідношення рівнів захищеності, ліквідності та доходності, яку повинне забезпечувати виконання функцій НБУ. У 2007 р. кошти міжнародних резервів зберігались на рахунках банків-кореспондентів, а також у фінансових інструментах з довгостроковим кредитним рейтингом не нижчим, ніж рівень «А». Контроль за кредитним ри-

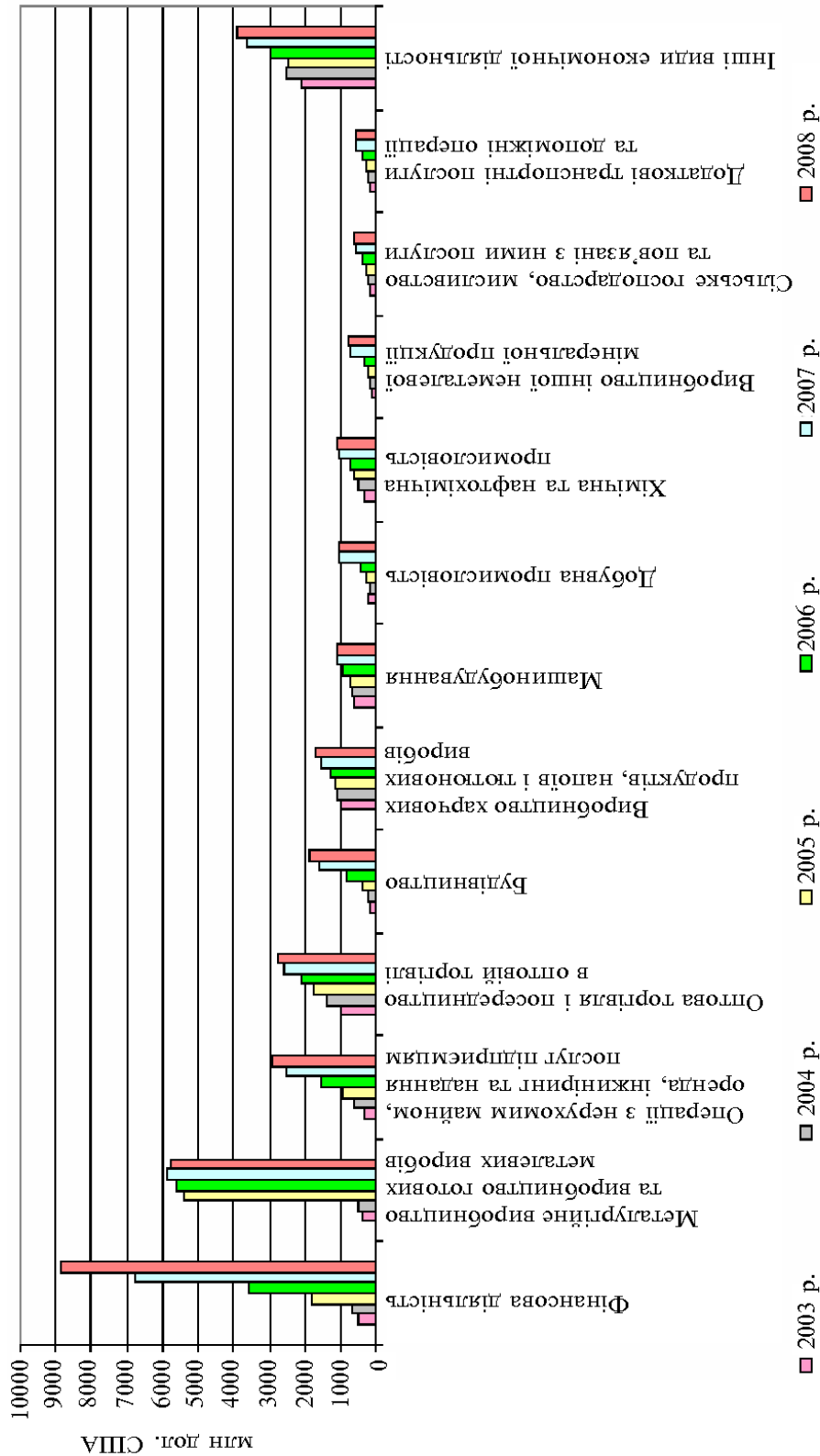
Таблиця 1

Міжнародна інвестиційна позиція України, млн дол. США

Стаття	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.
АКТИВИ	11023	13728	15884	19705	28164	42712	57023	90188
Резервні активи	1505	3089	4417	6937	9525	19391	22256	32463
Монетарне золото	124	134	175	206	222	276	358	490
Спеціальні права запозичення	248	251	28	21	1	1	1	3
Валюта і депозити	1133	2704	4214	6169	8569	15168	13369	16660
Цінні папери	0	0	0	541	733	3946	8528	13310
Прямі інвестиції за кордон	170	156	144	166	198	468	344	6077
Акціонерний капітал та реінвестовані доходи	170	156	144	166	198	219	221	6256
Кредити прямого інвестора	—	—	—	—	—	—	—	—
Портфельні інвестиції	32	30	28	26	36	56	63	91
Цінні папери, що дають право на участь у капіталі	20	20	19	23	33	50	56	76
Боргові цінні папери	12	10	9	3	3	6	7	15
Інші інвестиційні активи	9316	10453	11295	12576	18405	22797	34360	51557
Торгові кредити	—	1613	1694	1937	2780	3038	4433	6013
Кредити	30	33	21	34	221	406	680	1328
Валюта і депозити	7816	8379	9255	10053	14659	18501	28259	43113
Інститути грошово-кредитного регулювання	192	157	197	261	538	300	444	505
Банки	851	698	819	1321	2082	2417	3387	5399
Інші сектори	6773	7524	8239	8471	12039	15784	24428	37209
Інші активи	1470	428	325	552	745	852	988	1103
ПАСИВИ	23815	25966	28003	31427	40283	56870	76942	121585
Прямі інвестиції в Україну	3875	4801	5924	7566	9606	17209	23125	38059
Акціонерний капітал та реінвестовані доходи	3875	4801	5648	7152	9047	16375	21182	34980
Інший капітал	276	414	559	834	1943	3079

Джерело: НБУ.

Стаття	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.	Позиція на 01.01.2001 р.
Портфельні інвестиції	3198	2980	3293	4065	6391	9011	12861	18596
Цінні папери, що дають право на участь у капіталі	803	763	668	464	589	876	1248	2083
Інший капітал	803	763	668	464	589	876	1248	2083
Боргові цінні папери	2395	2217	2625	3601	5802	8135	11613	16513
Облігації та інші боргові цінні папери	2395	2217	2625	3590	5791	8111	11515	16492
Органи грошово-кредитного регулювання	22	21	14	10	5	0	0	0
Сектор державного управління	2373	2196	2491	3280	4548	5604	6356	7522
Банки	0	0	0	103	356	1232	3304	6999
Інші сектори	0	0	120	197	882	1275	1855	1971
Інструменти грошового ринку	0	0	0	11	11	24	98	21
Банки	0	0	0	11	11	24	98	21
Інші інвестиційні зобов'язання	16742	18185	118786	19796	24286	30650	40956	64930
Торгові кредити	-	5059	5068	5290	7565	8262	9668	13243
Кредити	9144	9328	10042	11624	15031	19287	28578	47244
Фінансовий лізинг	26	37	54	68	72	86	185	245
Валюта і депозити	234	264	247	537	871	1765	1791	3503
Інші зобов'язання	7338	3497	3375	2277	747	1250	734	695
ЧИСТА МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЗИЦІЯ	-12792	-12238	-12119	-11722	-12119	-14158	-19919	-31397



Джерело: НБУ [3].

Рис. 4. Обсяги накопичених прямих інвестицій в Україну за видами економічної діяльності за 2003 р. – I кв. 2008 р.

Таблиця 2

Прямі інвестиції в Україну за основними країнами-інвесторами

Країна	На 31.03.2007 р.		На 31.03.2008 р.		Темп зростання, %
	млн дол. США	питома вага, %	млн дол. США	питома вага, %	
Усього (1+2+3)	24894		41021		164,8
1. Акціонерний капітал та реінвестовані доходи,	22844	100,0	33081	100,0	144,8
у тому числі:					
Кіпр	3131	13,7	6878	20,8	у 2,2 р. б.
Німеччина	5690	24,9	6660	20,1	117,0
Нідерланди	1692	7,4	2757	8,3	162,9
Австрія	1782	7,8	2353	7,1	132,0
Великобританія	1700	7,4	2124	6,4	124,9
Росія	1078	4,7	1845	5,6	171,2
США	1360	6,0	1466	4,4	107,8
Швеція	190	0,8	1203	3,6	у 6,3 р. б.
Віргінські острови, Британські	884	3,9	1156	3,5	130,8
Франція	873	3,8	1146	3,5	131,3
Польща	380	1,7	703	2,1	185,0
Швейцарія	567	2,5	633	1,9	111,6
Угорщина	348	1,5	486	1,5	139,7
Люксембург	93	0,4	216	0,7	у 2,3 р. б.
Греція	72	0,3	215	0,6	у 3 р. б.
Данія	150	0,7	172	0,5	114,7
Корея (Північна)	167	0,7	169	0,5	101,2
Беліз Ліхтенштейн	99	0,4	162	0,5	163,6
Італія	135	0,6	160	0,5	118,5
Канада	168	0,7	145	0,4	86,3
Ірландія	73	0,3	131	0,4	179,5
Панама	80	0,4	130	0,4	162,5
Туреччина	91	0,4	125	0,4	137,4
Казахстан	19	0,1	117	0,4	у 6,1 р. б.
Словаччина	99	0,4	106	0,3	107,1

Джерело: НБУ.

зиком забезпечувався шляхом встановлення кредитних лімітів на операції НБУ з банками-контрагентами. Оптимальний рівень валютного та процентного ризиків забезпечувався шляхом диверсифікації міжнародних резервів. Більша частина коштів міжнародних резервів зберігалась в державних цінних паперах розвинутих країн, а також в банках США, Швейцарії та Великобританії.

Ліквідність міжнародних резервів визначалася рівнем ліквідності вільно конвертованих валют, фінансових інструментів або фінансового ринку. З метою нарощення високоліквідних активів НБУ було збільшено частку цінних паперів.

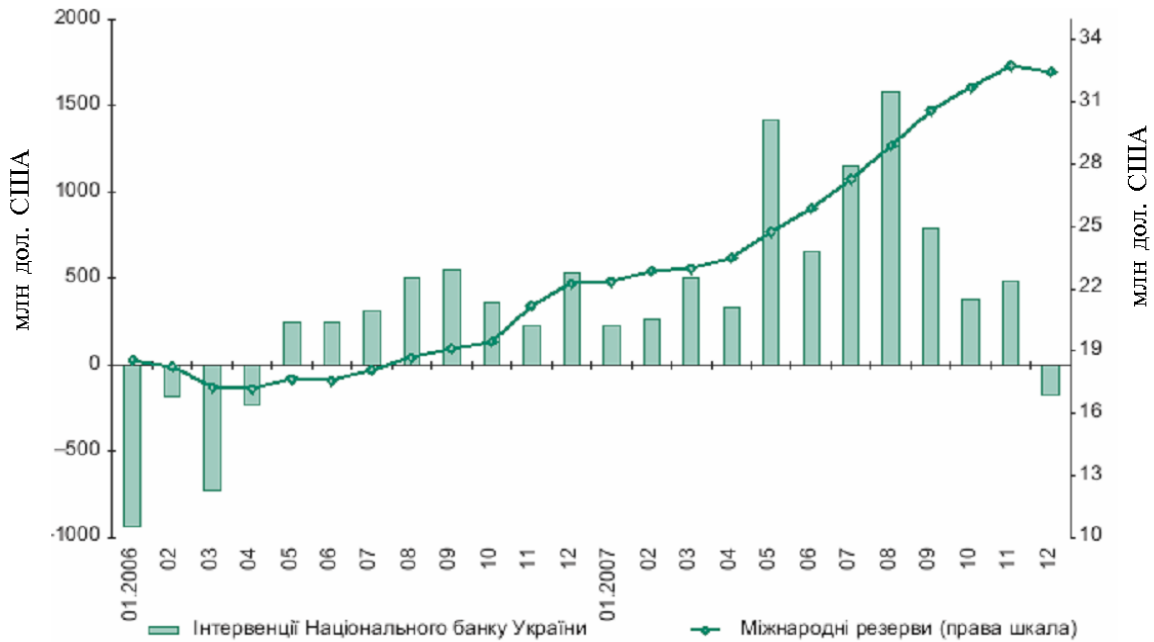
У процесі управління міжнародними резервами НБУ використовувались в

основному фінансові інструменти у вигляді короткострокових депозитів та цінних паперів. У 2007 р. питома вага загального портфеля цінних паперів зростала з 38 до 47%.

Переважаюча частка монетарного золота Національного банку України зберігалася в сховищі Державної скарбниці, решту було розміщено у довгострокових депозити.

Загальна середня доходність НБУ від операцій з управління міжнародними резервами за 2007 р. становила 5,3%.

У звітному році зростання міжнародних резервів супроводжувалося своєчасним погашенням та обслуговуванням зовнішнього державного боргу, відповідні платежі за якими становили 1,7 млрд дол.



Джерело: НБУ.

Рис. 5. Міжнародні резерви та інтервенції НБУ

США (урядом України – 1,2 млрд дол. США, НБУ – 466 млн дол. США).

За висновками експертів [5], залучення України до процесів глобалізації світової економічної та фінансової систем зумовлює перенесення більшості позитивних та негативних явищ зовнішнього світу у вітчизняні умови, що матиме відповідні наслідки для нашої країни. Діяльність фондів суверенного багатства в Україні сприятиме залученню іноземних інвестицій, розвитку приватного сектора, розширенню ресурсної бази соціально-економічної сфери.

Інвестиційні потоки на сучасному глобальному фінансовому ринку не мають реальних меж, незважаючи на формальні обмеження з боку деяких країн. Фонди суверенного багатства створюються державами і, таким чином, виступають не тільки найбільшими інвесторами, що відіграють творчу роль, але можуть розглядатися як фактори, що можуть зруйнувати економіку іншої країни.

Аналіз причин того, чому суверенні інвестори не вкладають кошти в активи фінансового ринку України, довів, що вони пов'язані з високим ступенем ризи-

ку неповернення коштів, недостатністю або взагалі відсутністю гарантій отримання прибутку. Крім того, зростанню зацікавленості фондів суверенного багатства до фінансування широкомасштабних інвестиційних та інноваційних програм в Україні, за висновками експертів, перешкоджає «недостатня прозорість і ліквідність ринку цінних паперів, несприятлива система оподаткування та наявність значних фінансових ризиків» [5].

До позитивних моментів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю фондів суверенного багатства можна віднести той факт, що грошові надходження цих структур сприятимуть подальшому зростанню глобальних активів.

Найпривабливішими для іноземців залишаються стратегічні галузі, такі як фінансова сфера, ринок нерухомості і опосередковано ринок землі. З офіційних джерел невідомо, чи існує фонд суверенного багатства в Україні, але прагнення Національного банку України помножити золотовалютні резерви країни за рахунок управління ними в першому наближенні можна вважати початковим етапом створення такого фонду.

Список використаної літератури

1. Пазарбашолу Ч. Меняющийся облик инвесторов / Ч. Пазарбашолу, М. Госвами, Дж. Ри // Финансы @ развитие. – 2007. – № 3. – С. 28–31.
2. Контракті. – № 26 від 30.06.2008. – С. 18–23.
3. Річний звіт 2007 р. / Національний банк України.
4. Платіжний баланс і зовнішній борг України за I квартал 2008 року. Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України.
5. Пшик Б. Фонди суверенного багатства: зарубіжний досвід, проблеми та перспективи діяльності в Україні / Б. Пшик // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 7. – С. 36–40.

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТОКИ В УКРАЇНУ

Інвестування лежить в основі функціонування сучасної економіки: воно інтегрує інтереси і ресурси фізичних та юридичних осіб і держави для ефективного соціально-економічного розвитку. Залучення інвестицій, особливо іноземних, є найважливішим компонентом довгострокового розвитку країн. Зростання обсягів інвестицій, що надходять в країну, сприяє активізації зовнішньої торгівлі, забезпечує структурні зрушення в економіці України та поліпшує якісні показники на мікро- та макрорівнях.

Інвестиційна діяльність була, є й буде завжди вирішальним чинником усієї економічної політики держави. Без надійних капіталовкладень, гарантованих, перш за все, самим відтворювальним процесом, неможливо забезпечити створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації і управління товаровиробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури, сучасної інформатизації суспільства тощо [1]. Це фундаментальні основи для забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробництва, без чого не може бути й успішної інтеграції нашої країни в європейське співтовариство. Таким чином, обсяг іноземних інвестицій є одним з показників, який характеризує ступінь інтеграції країни у світове співтовариство.

Проблематика міжнародного інвестування протягом останніх десятиліть займала провідне місце в економічних дослідженнях, що відображено в працях вітчизняних і зарубіжних економістів А. Бальцеровича, В. Беренса, О. Білоруса, І. Бланка, М. Бурмаки, О. Власюка, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, Дж. Даннінга, Р. Камерона, Дж. Кейнса, Г. Климка, І. Лукінова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Р. Марковіца, Ф. Моділіані, О. Мозгового, Б. Панасюка, Є. Панченка, Ю. Пахомова,

А. Пересади, О. Плотнікова, М. Портера, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочої, В. Ростю, А. Рум'янцева, В. Сіденка, С. Соколенка, Дж. Стігліца, А. Тобіна, П. Тодаро, А. Філіпенка, У. Фішера, У. Шарпа та ін.

Метою цієї статті є висвітлення впливу світової фінансової кризи на інвестиційні потоки України, розглянути причини відпливу іноземних інвестицій та вітчизняного капіталу з економіки нашої країни.

Світова фінансова криза – серйозний виклик для української економіки. І квартал 2008 р. був ознаменований однією з найгостріших світових фінансових криз, яка розпочалася з масових відмов від повернення іпотечних кредитів у США наприкінці 2007 р. і розповсюдилася на всі світові ринки. Масштабні збитки фінансових установ разом із вкрай негативними макроекономічними показниками США викликали кризу ліквідності та відтік грошей з фондових ринків. Наслідком цього стало падіння майже всіх світових індексів. Не уникнувши цих негативних трендів, український ринок у першому кварталі перебував під впливом масового відтоку іноземних коштів. Інвестори конвертують гривню в іноземну валюту та масово йдуть з українського ринку. Це призводить до збільшення попиту на долари (а також на євро) і, як наслідок цього, – підривається курс гривні.

Таким чином відтік капіталу, будучи як негативним процесом, так і своєрідним індикатором нестійкого економічного стану та не найкращих умов для інвестування, вказує на раціональну поведінку вітчизняних та іноземних підприємців, які намагаються зберегти зароблені кошти, розмістити їх в кращих та стабільніших умовах, ніж це можна зробити в Україні.

Вивезення капіталів з вітчизняної економіки провадиться багатьма шляха-

ми з використанням безлічі схем. Канали відтоку капіталу з України добре відомі:

· *Надання неправдивих даних про розміри експортного виторгу.*

Неправдиве вказання прибутків від експорту досягається декількома засобами:

– заниження сум у рахунках-фактурах при експортних операціях;

– контрабандний експорт, прибутки від якого переводяться в закордонні компанії або на закордонні рахунки;

– здійснення експорту через офшорні дочірні підприємства за заниженими відпускними цінами, причому різниця між ними і ринковими цінами залишається в офшорній зоні.

Слабкість митного і прикордонного контролю у перші роки реформ полегшувала відтік капіталу через цей канал.

· *Завищення розмірів платежів по імпорту, у тому числі за допомогою фіктивних контрактів на імпорт товарів або послуг. За деякими оцінками, зазначені в контрактах ціни імпортованих продуктів набагато перевищують світові ціни.*

· *Фіктивна передплата за імпортними угодами. Це ще один із важливих каналів відтоку капіталу. Є багато прикладів, коли підприємства створюються винятково з метою оформлення імпортного контракту, на підставі якого банк надає значну передплату. Як тільки переказ коштів здійснюється, підприємство ліквідується.*

· *Цілий ряд операцій з рахунків руху капіталів в обхід установлених правил нерідко здійснюється українськими банками через кореспондентські рахунки закордонних банків [2].*

Тому, на нашу думку, розгляд відтоку капіталу з української економіки є на сьогодні актуальним, оскільки зупинення цього процесу може дозволити залучити додаткові інвестиційні ресурси у вітчизняні проекти, зміцнити внутрішні ринки та підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Точно виміряти величину відтоку капіталу доволі складно з багатьох причин. Основними джерелами інформації про відтік інвестиційних ресурсів залишаються платіжний баланс країни та експертні оцінки. Причому дані експертів-економістів суттєво різняться між собою.

Проаналізувавши статистичні дані можна зробити висновок, що вивезення капіталу за кордон з кожним роком зростає. На початку 2008 р. цей показник досяг свого максимального значення за останні роки і склав 6196,1 млн дол. США (рис. 1) [3].

При цьому певна частка коштів виведена з України завдяки використанню схем із залученням офшорних компаній. Так, на 01.07.2008 було вивезено прямих іноземних інвестицій з України до Кіпру в обсязі 5,8 млрд дол. США [3].

Поширення практики використання офшорних компаній та інших іноземних фінансово-банківських установ перш за все для приховування валютної виручки, виведення валютних коштів за межі України, а також легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, у тому числі шляхом продажу активів та проведення операцій за розрахунками з нерезидентами за неіснуючі

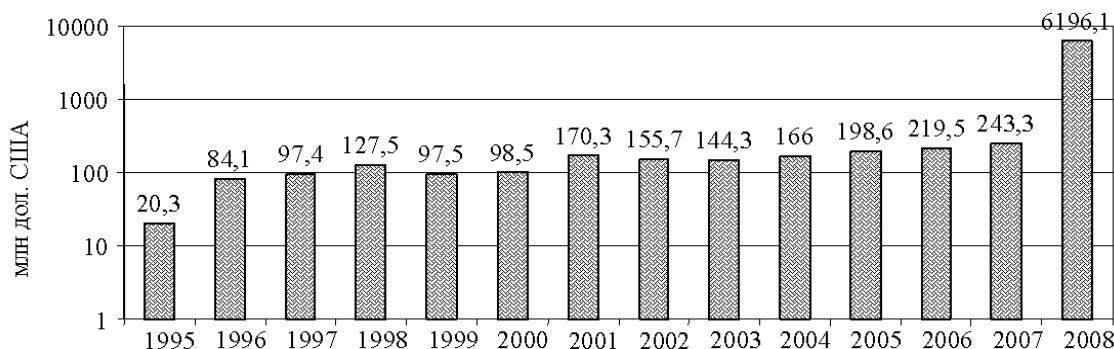


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції з України (на початку року)

послуги, слід розглядати як одну із загроз економічній безпеці держави.

За допомогою офшорних компаній досягаються дві взаємопов'язані мети. По-перше. Захист від належного оподаткування. По-друге. Отримання статусу найбільшого сприяння інвестуванню та вивезенню капіталу. Практика створення офшорних компаній передбачає ситуацію, коли власник підприємства з високим рівнем оподаткування або його представник може зареєструвати своє підприємство в іншій країні, де рівень податків значно нижчий.

Частина вивезеного тіншового капіталу пізніше повертається в країну у вигляді іноземних інвестицій. Нерідко надходження від нерезидентів у десятки разів перевищують їх реальну можливість інвестування. Більшість таких операцій здійснюється за участю фіктивних підприємств і фірм, розташованих в офшорних зонах.

Обсяг прямих інвестицій в економіку України з країн ЄС на 01.07.2008 становив 28,8 млрд дол. США, а з інших країн світу обсяг прямих іноземних інвестицій становив 7,6 млрд дол. США. Кіпр формально є одним з найбільших інвесторів в українську економіку і входить до першої трійки країн-інвесторів. На 01.07.2008 найбільші вкладення в Україну зробив Кіпр – 8,3 млрд дол. США [3].

Існує кілька пояснень такої ситуації: імідж Кіпру як європейської держави, надзвичайно низький податок на прибуток – для офшорних компаній він складає 4,25%. Важливо й те, що між Україною і Кіпром діє угода про уникнення подвійного оподаткування, за якою пасивні доходи (відсотки за банківськими внесками, дивіденди за акціями), отримані у нашій країні кіпрськими компаніями, оподатковуються в Україні.

Кіпр, безумовно, є не єдиною країною, через яку український капітал повертається у формі іноземних інвестицій. Є підстави вважати, що джерелом інвестицій з більшості країн-інвесторів значною мірою є капітал, нелегально вивезений з України. Це підтверджує низка чинників. По-перше, вивезений з України капітал має подолати найжорсткішу конкуренцію для виходу на світовий ри-

нок. Навпаки, тим, хто зумів створити капітал в Україні, реінвестувати його «вдома» значно легше. По-друге, в Україні може бути забезпечена незрівнянно висока норма прибутку. По-третє, реінвестування «під прикриттям» іноземних інвестицій може створити значно вищі гарантії для капіталу [4].

На наш погляд, припливу в Україну приватного національного та іноземного капіталу перешкоджають такі фактори, як:

- макроекономічна нестабільність, що великою мірою є наслідком політичної нестабільності, породжує непевність стосовно майбутнього прибутку від інвестицій в Україну;

- нестабільність правового середовища в Україні. Така нестабільність серйозно турбує інвесторів, особливо коли законодавство зачіпає вже існуючі капіталовкладення.

- відсутність в Україні належного клімату для формування внутрішніх інвестицій та недостатня робота контрольних і правоохоронних органів;

- недовіра до банківської системи сприяє переказу заощаджень закордон;

- високий рівень інфляції. Найпростіший і найдійовіший метод зниження інфляції – це нарощування товарної маси, але не за рахунок імпорту, як це мало і має місце в Україні, а за рахунок зростання товарної продукції українських компаній [5];

- криміналізація економіки і корупційованість влади;

- неврегульованість відносин власності;

- протиправні дії державної бюрократії, бюрократична корупція на регіональному та місцевому рівні;

- недосконалість законодавчої бази, особливо у сфері оподаткування, що сприяє ухилянню від сплати податків, а перерахування коштів закордон дозволяє легко приховувати їх від податкових органів. Відсутність чи невідповідність чинних законів не прямої дії у співвідношенні одне до одного, застарілі підзаконні акти;

- надлишки грошей та одночасна відсутність об'єктів для вкладення коштів, що відповідають інтересам інвесторів;

– у деяких випадках приватизація створила можливості для керівників підприємств відчужувати активи, що знаходяться у їх віданні, і приховувати отриманий вигоду за кордоном;

– ще однією причиною різкого відтоку коштів, опосередковано може бути нечуване зростання інвестицій в Україну, що спостерігалось в попередні роки. Зараз же іноземні компанії репатріюють прибуток, отриманий з вкладених грошей.

Наведений рейтинг причин відтоку капіталу підтверджується теоретичними і аналітичними дослідженнями сучасних економістів.

На сьогоднішній день українською владою провадяться заходи щодо зупинення вивозу капіталів за кордон. Але ці заходи мають більш адміністративний характер (закриття окремих каналів вивозу), що найефективніше перешкоджає втечі капіталів, але масштабний відтік капіталів з його законними методами можна спинити лише шляхом економічного регулювання, тобто усунути об'єктивні причини цього явища.

Зважаючи на вкрай негативні політичні (криза влади, розкол політичної еліти, зростаюча поляризація країни за низкою фундаментальних ознак) та економічні (відсутність низки обов'язкових законодавчих умов ефективності бізнес-середовища та інвестування, неефективна податкова політика, критично низький рівень захисту внутрішнього ринку) умови життєво необхідною є консолідація провідних політичних сил навколо ключових завдань стабілізації економічного розвитку, створення умов для забезпечення його нової якості, впровадження першочергових структурних реформ, наближення у такий спосіб до копенгагенських критеріїв членства у Європейському Союзі, адже Україна має потенціал, який слід розвивати.

Сьогодні важливою умовою подолання недоліків сучасного соціально-економічного стану України більшістю вчених-економістів і практиків визначено забезпечення залучення Україною розширених потоків іноземного капіталу.

При цьому необхідно створювати пільгові умови інвесторам, що здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках, насамперед:

- у соціальній сфері;
- технічному і технологічному вдосконаленні виробництва;
- створенні нових робочих місць для громадян, які потребують соціального захисту;
- реалізації інноваційних проектів;
- впровадженні відкриттів і винаходів, в тому числі:
 - в агропромисловому комплексі;
 - в реалізації програм ліквідації наслідків Чорнобильської аварії;
 - у виробництві будівельних матеріалів;
 - в галузі освіти, культури, – охорони навколишнього середовища і здоров'я.

Для ефективного подолання відтоку капіталу з України та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, на наш погляд, слід поєднати економічне реформування, яке поступово повинне стабілізувати внутрішній інвестиційний клімат в країні та дати змогу українським капіталам працювати на вітчизняну економіку, та адміністративні заходи, які закрийють можливі шляхи для зловживань і одиничних вивезень коштів за кордон.

Список використаної літератури

1. Галась О.І. Інвестиційні ризики у міжнародній інвестиційній діяльності / О.І. Галась // Економіка: проблеми теорії та практика. 2007. – Вип. 222. – Т. IV. – С. 877–887.
2. Іноземні інвестиції в Україну: динаміка та структура // www.niss.gov.ua/Table/Stol15/002.htm
3. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Міністерство внутрішніх справ України // <http://mvs.gov.ua/>
5. Порошенко П. Українська економіка напередодні світової рецесії // Економічна правда: 11.09.2008.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Мировую экономику нового тысячелетия характеризуют жёсткой конкуренцией, приобретающей глобальный характер [6]. В водоворот мировой экономической глобализации с каждым годом всё сильнее оказывается втянутой и украинская экономика. Неизбежность этого процесса подтверждается устойчивой динамикой интеграционных отношений с мировым сообществом, а также активным стремлением Украины к членству во Всемирной торговой организации.

Стремление Украины динамично интегрироваться в мировую экономику предполагает необходимость использования общепризнанных в международном сообществе правил участия в глобальном процессе мирового экономического развития и, в первую очередь, обеспечения качества и конкурентоспособности отечественной продукции.

Однако, как отмечают некоторые авторы [4, 6], структура внешней торговли

Украины не соответствует современным тенденциям на мировом рынке и свидетельствует о низком качественном уровне конкурентных преимуществ во многих традиционных и потенциальных экспортных областях.

Одной из актуальных задач на этапе интеграции в мировую экономику является анализ состояния внешней торговли Украины и выявления на этой основе причин низкого качественного уровня конкурентных преимуществ, а также разработки мероприятий для повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Согласно данным Государственного комитета статистики Украины, внешние торговые операции товарами в 2007 г. Украина осуществляла с партнерами из 204 стран мира [16]. В частности, динамика внешней торговли товарами в 1998–2007 гг., по статистическим данным [7–13, 16], отражена на рис. 1. На рис. 2 показаны темпы роста объёмов

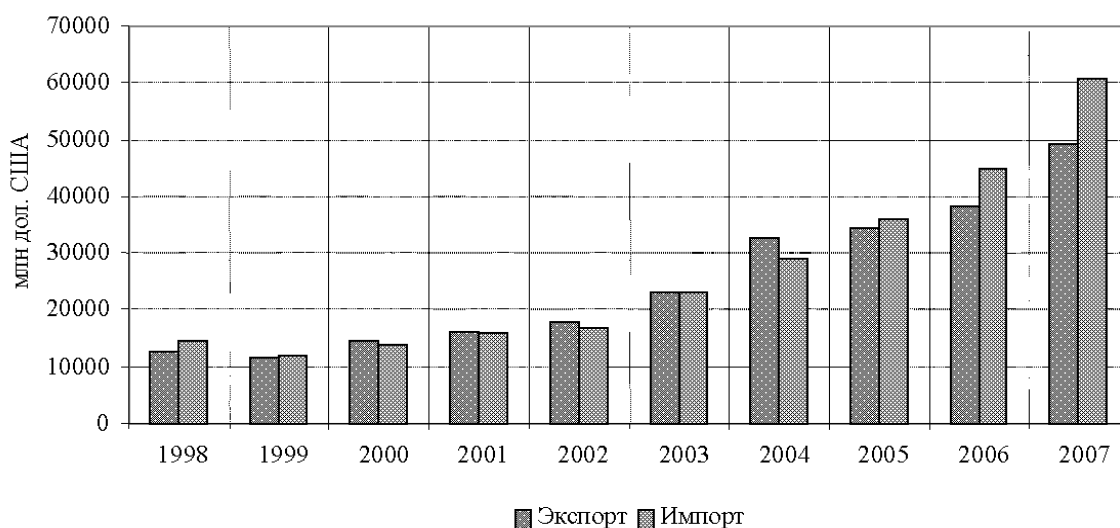


Рис. 1. Внешняя торговля товарами (всего), млн дол. США

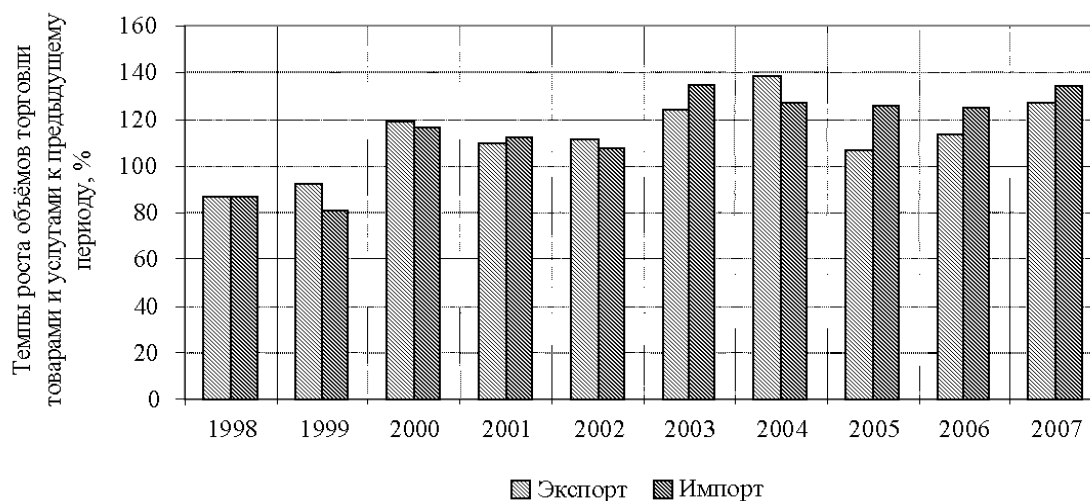


Рис. 2. Темпы роста объёмов торговли товарами и услугами к предыдущему периоду, %

торговли товарами и услугами к предыдущему периоду.

Анализ динамики внешней торговли товарами показывает положительную тенденцию роста. По сравнению с 2006 г., экспорт в 2007 г. увеличился на 28,4%, а импорт – на 34,7%. Увеличились объёмы экспортных поставок в страны СНГ на 47%, Европы – на 17, Азии – на 27,4, Африки – на 17,6, Америки – на 5,3% [16].

За январь – февраль 2008 г. экспорт товаров увеличился на 26,2% по сравнению с соответствующим периодом 2007 г. и составил 8349,1 млн дол. США [16].

Однако, несмотря на увеличение объёмов экспортных поставок, с 2005 г. наблюдается превышение импорта товаров над экспортом. Темпы роста импорта товаров также более высокие, чем темпы роста экспортных поставок.

По данным [16], на рис. 3 показана структура внешней торговли за 2007 г. со странами СНГ, Европы, Азии, Африки и Америки.

По результатам анализа статистических данных следует отметить, что, несмотря на то, что со странами Азии, Африки и Америки экспортные поставки превышают импортные, однако в це-

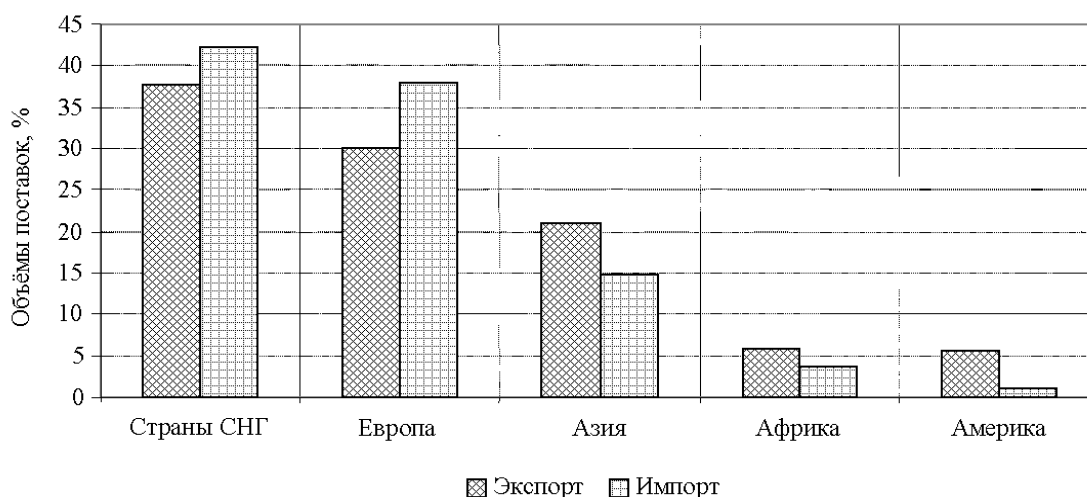


Рис. 3. Объёмы поставок в 2007 г. к общему объёму, %

лом по внешней торговле доминирует импорт товаров, и его основная доля приходится на импорт товаров из стран СНГ и Европы. Объёмы импорта в 2007 г. из стран Африки увеличились в 1,6 раза, из Америки – в 1,5 раза, из Азии – на 47,3%, из Европы – на 37,2%, из стран СНГ – на 27% по сравнению с 2006 годом [16].

Следует отметить, что наибольшим партнером Украины среди стран СНГ остается Российская Федерация (25,7% экспортных и 27,8% импортных поступлений в 2007 г.) [16]. Результаты статистических исследований внешней торговли товарами с Россией за период с 1998 г. по 2006 г. по данным [7–13] отображают устойчивую динамику роста (рис. 4). При этом импорт российских товаров также превышает экспортные поступления из Украины на протяжении всего наблюдаемого периода.

Поставки в Турцию, Италию, Польшу, Германию, Беларусь и Казахстан за январь – май 2007 года составили 27% экспортных поставок. При этом поставки из Туркменистана, Германии, Китая, Польши, Казахстана и Италии составили 35% от общего объёма импорта. Данные Государственного комитета статистики Украины свидетельствуют о том, что среди регионов Украины наибольшие объёмы экспорта товаров характерны для г. Киева, Донецкой, Днепропет-

ровской, Запорожской, Луганской, Полтавской и Николаевской областей. Наибольшие импортные поступления осуществлялись в г. Киев, Днепропетровскую, Донецкую, Запорожскую, Киевскую, Одесскую и Харьковскую области [14].

На заседании совета экспортёров был отмечен положительный аспект, который заключается, в частности, в том, что за первые пять месяцев 2007 г. было уменьшено негативное сальдо в торговле товарами и услугами между Украиной и Россией с одного миллиарда до 750 миллионов долларов [15].

Однако, несмотря на увеличение экспорта в целом, импорт также увеличивается и торговое сальдо в целом остается пока отрицательным. По данным Государственного комитета статистики Украины, отрицательное сальдо внешней торговли товарами увеличивается, и в 2007 г. составило 11421,8 млн дол. (соответственно в 2006 г. – 6670,6 млн дол.) [16].

Анализ проведенных исследований подтверждает необходимость повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции.

Вступление Украины во всемирную торговую организацию (ВТО) предусматривает выход промышленности Украины в открытое мировое торгово-экономическое пространство, где необходимо бороться за рынки сбыта продукции с

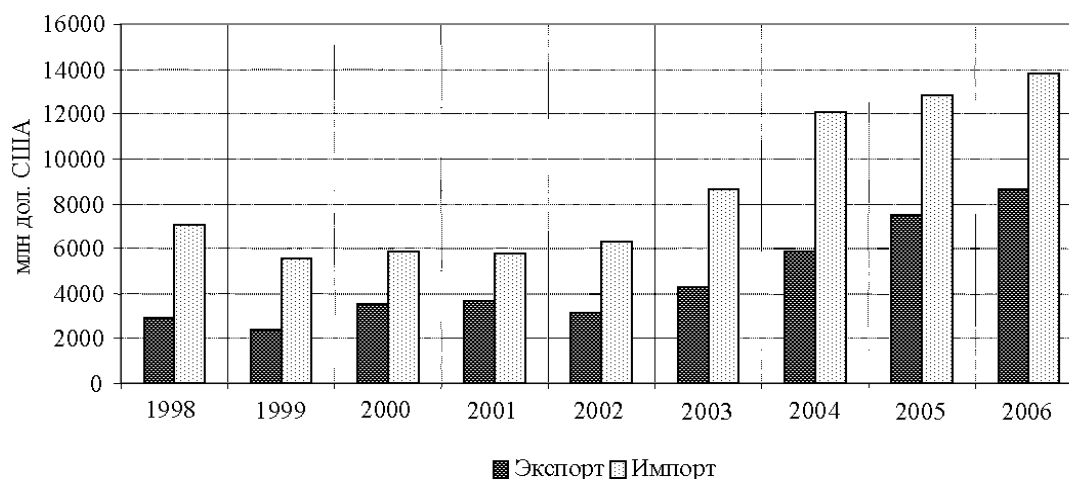


Рис. 4. Внешняя торговля товарами (Россия), млн дол. США

ведущими компаниями. В таких условиях, чтобы выдержать борьбу за потребителя с известными зарубежными компаниями, украинские предприятия должны не только обеспечивать международные требования по качеству, но и уметь их превышать [2]. Наряду с обеспечением и повышением качества выпускаемой продукции, считаем, что для отечественных предприятий, определённое значение имеет также производство инновационной продукции.

Следует отметить, что создание инновационной продукции особо актуально при вступлении Украины в ВТО. Результаты статистических данных [7–13] свидетельствуют об увеличении объёмов реализованной инновационной продукции предприятиями Украины за последние годы (рис. 5).

Однако анализ представленных результатов реализации инновационной продукции свидетельствует о незначительной динамике поставок инновационной продукции на экспорт. Особенно настораживает тот аспект, что уменьшается количество промышленных предприятий, которые осваивают производство новых видов продукции, а также новых видов техники в частности (рис. 6).

Известно, что производство и вывод на рынок инновационной продукции связан со значительными трудностями и риском. По данным американских экс-

пертов, 32% коммерческих неудач предлагаемых новинок происходит из-за неверной оценки требований рынка, 23% терпят неудачи по техническим причинам и 13% – за счёт неправильной политики сбыта [3].

Статистические наблюдения [7–13] показывают устойчивый и достаточно динамичный рост общих объёмов инновационных затрат в промышленности за последние годы (рис. 7), а также увеличение объёмов инновационных затрат в промышленности на приобретение технологий (рис. 8).

Мощным многоотраслевым комплексом, в который входят авиационная, судостроительная, атомно-энергетическая, электротехническая, общее, тяжёлое, сельскохозяйственное машиностроение и станкостроение, а также другие отрасли промышленности является машиностроительный комплекс Украины. Уровень такого стратегически важного комплекса промышленности, создающего материально-техническую основу для переоснащения всех других отраслей народного хозяйства, предопределяет потенциал Украины и темпы научно-технического прогресса всех других отраслей народного хозяйства [6].

Однако исследования, проведенные автором работы [1] позволяют отметить, что большинство украинской машиностроительной продукции существенно

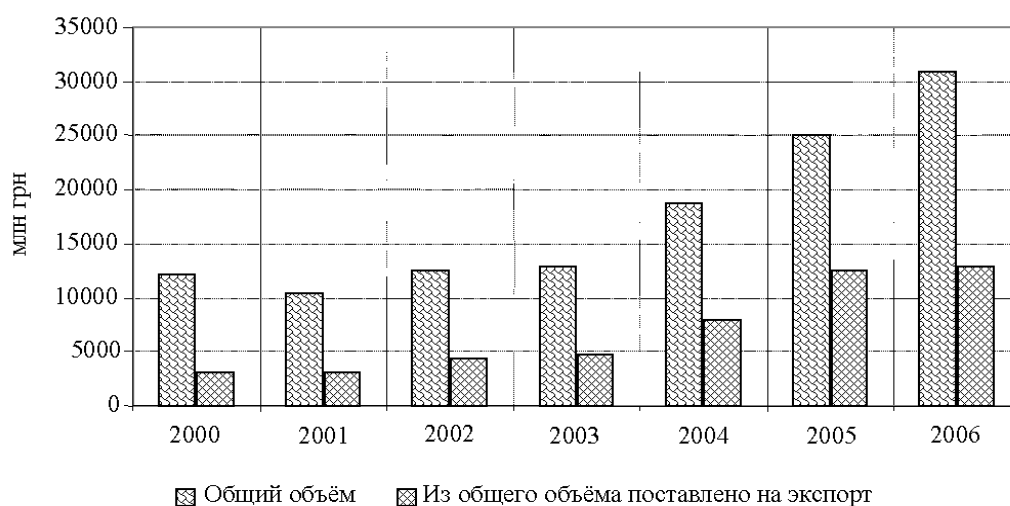


Рис. 5. Объём реализованной инновационной продукции в фактических ценах, млн грн

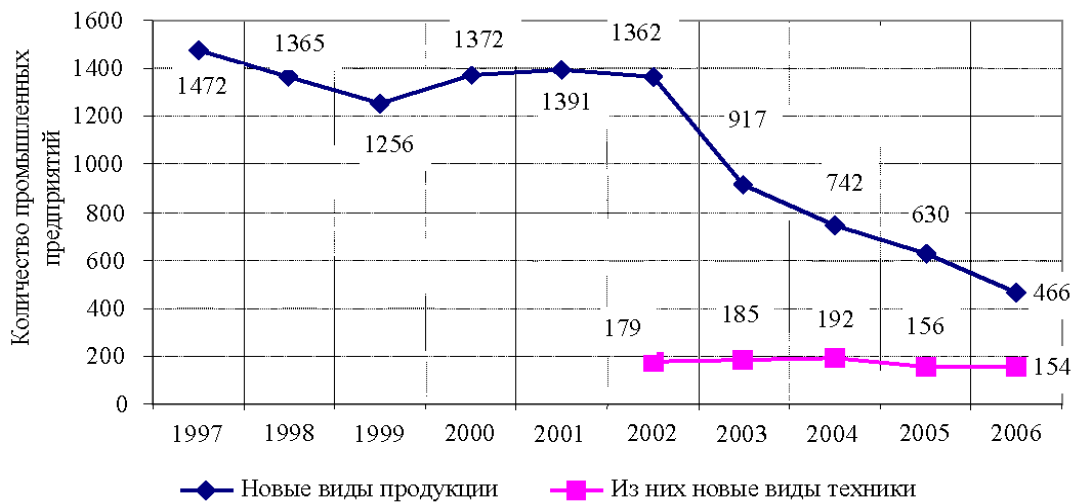


Рис. 6. Количество промышленных предприятий, которые осваивали производство новых видов продукции

отстает от западной по уровню конкурентоспособности. Для машиностроения Украины характерным является конкурентная среда, которая характеризуется сужением границ рынков и номенклатуры продукции, уменьшением числа конкурентов и спадом научно-исследовательской работы. Выход из сложившейся ситуации, безусловно, связан с решением сложных задач по повышению качества и конкурентоспособности отечественной продукции машиностроительного комплекса.

Предприятия машиностроения в январе – июне 2007 г. увеличили объё-

мы производства на 23,3% [12]. Объёмы производства в машиностроении в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличились на 28,6% [16], что свидетельствует о положительной тенденции по сравнению с динамикой изменения объёмов реализованной продукции машиностроения за период с 2000 по 2006 гг. по статистическим данным [7–13] (рис. 9).

Чтобы на равных конкурировать на мировых рынках техники и оборудования, добиться признания своей продукции ведущими зарубежными фирмами и компаниями, необходимо выйти на соответствующий уровень развития маши-

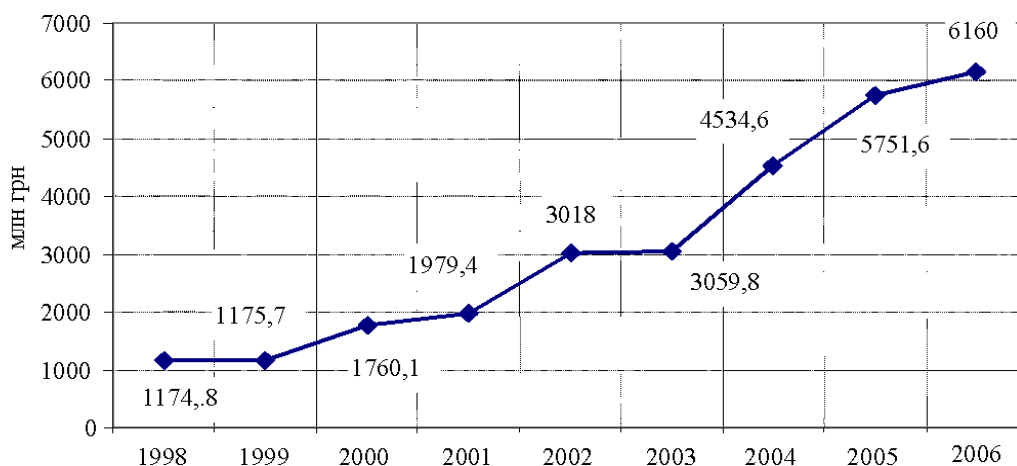


Рис. 7. Общий объём инновационных затрат в промышленности, млн грн

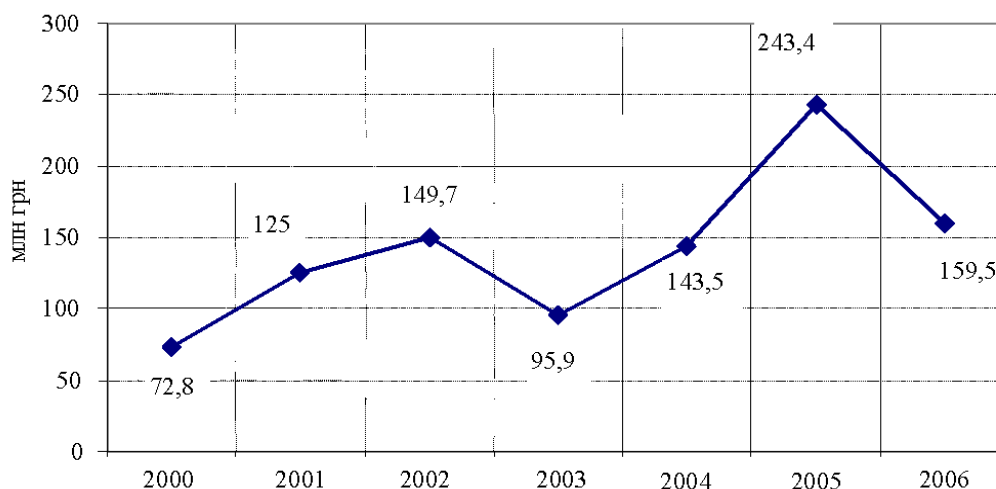


Рис. 8. Общий объём инновационных затрат в промышленности на приобретение технологий, млн грн

ностроительной отрасли. Решить такую трудную задачу совершенно не реально без кардинальных изменений принципов и методов хозяйственной деятельности, коренной реорганизации ныне действующих моделей и структур внутрифирменного управления, не отвечающим требованиям стратегического менеджмента [6].

Следует отметить, что исследуемое нами крупное машиностроительное предприятие располагает достаточно мощной производственной базой, использует уникальные технологии, имеет достаточный научно-производственный

потенциал для создания новой конкурентоспособной продукции. Фундамент реализации такой стратегии был заложен внедрением корпоративной системы управления [6], которая стимулирует создание современных машин, способствует осуществлению поиска новых рынков сбыта продукции и позволяет предприятию эффективно функционировать в сложных экономических условиях. Однако в настоящих условиях высокой конкуренции на мировом рынке, проблема повышения конкурентоспособности инновационной продукции остается актуальной.

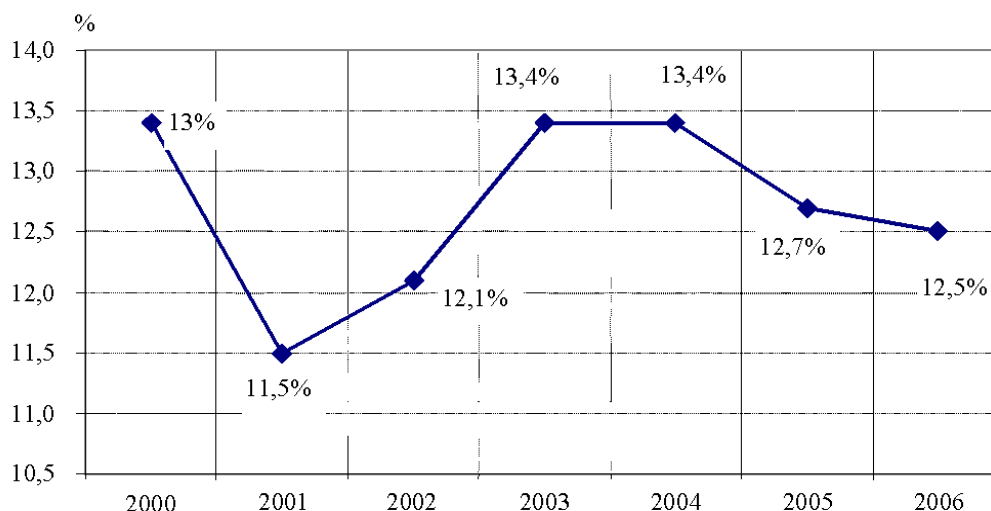


Рис. 9. Изменение объёма реализованной продукции машиностроения, %

Для обеспечения высоких показателей качества инновационной продукции разрабатываются специальные технологические процессы [5, 6], внедряются различные инновационные решения.

Однако процесс внедрения инноваций в условиях современного производства характеризуется возникновением комплекса неучтенных затрат на различных технологических стадиях сложного производственного процесса. В большинстве производственных ситуаций было установлено, что для обеспечения необходимых требований на различных технологических этапах создания инновационной продукции затраты превышают допустимую норму.

Поэтому для повышения эффективности производства актуальны вопросы принятия оптимальных решений с учётом затрат при обеспечении требуемых показателей качества и конкурентоспособности машиностроительной продукции. Для разработки комплекса мероприятий по повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции предлагается рассматривать различные инновационные решения во взаимосвязи с учётом затрат. Особое значение при этом имеют вопросы обнаружения и сокращения излишних затрат.

Для повышения конкурентоспособности машиностроительной продукции предлагается оценить эффективность инновационных решений и технологий, используя методы экономико-математического моделирования.

На рис. 10 схематически представлена методика повышения конкурентоспособности машиностроительной продукции на основе определения эффективности инновационных решений и производственных процессов, а также расширения номенклатуры инновационной наукоёмкой продукции.

Проблема обнаружения и сокращения излишних затрат при условии обеспечения требуемого качества и конкурентоспособности инновационной продукции может быть решена по следующим основным направлениям:

- путём сокращения затрат;
- путём повышения качества.

Реализация первого направления может быть осуществлена с учётом следующих условий:

- при одновременном повышении технических показателей конкурентоспособности инновационной продукции;
- при обоснованном снижении технических показателей конкурентоспособности инновационной продукции до определённого уровня.

Соответственно реализовать второе направление можно при следующих условиях:

- при сохранении уровня затрат;
- при некотором экономически оправданном увеличении затрат.

На основе выделенных направлений с учётом соответствующих ограничений предлагается выполнить моделирование конкурентоспособности инновационной продукции.

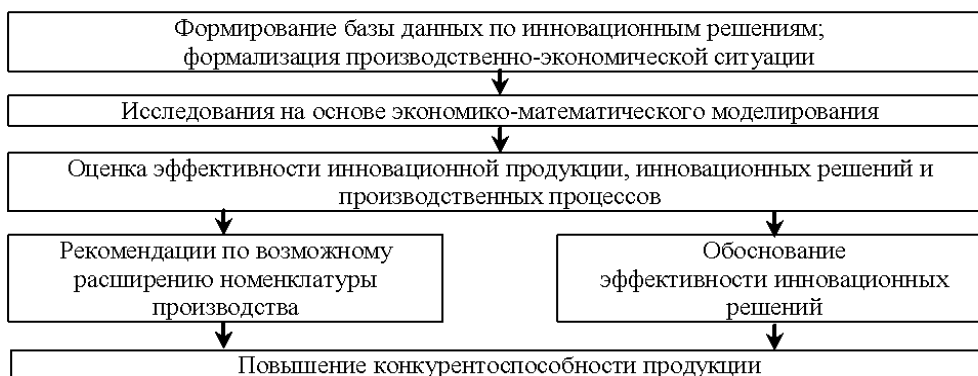


Рис. 10. Повышение конкурентоспособности продукции на основе внедрения инноваций

Отличие предлагаемой методики заключается в проведении комплекса исследований на основе экономико-математического моделирования. По результатам моделирования предлагается обосновать выгодность расширения номенклатуры изделий или эффективность предлагаемой инновационной технологии и на этой основе разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции.

В результате моделирования определяется оценка эффективности предлагаемых инноваций, на основании которой формируются организационные и технические предложения по повышению конкурентоспособности продукции.

Проведенный анализ внешней торговли Украины за последние годы показывает положительную динамику роста, что, безусловно, является сопутствующим аспектом в процессе интеграции страны в мировую экономику. Однако в результате исследования структуры внешней торговли Украины установлено превышение импорта товаров, также наблюдается низкий качественный уровень товаров и услуг.

Проведенные исследования позволяют констатировать, что наряду с обеспечением и повышением качества продукции отечественных предприятий определённое значение имеет производство инновационной продукции. Однако проведенный анализ реализации инновационной продукции за последние годы свидетельствует о незначительной динамике поставок инновационной продукции на экспорт. Одной из основных причин такого состояния является устойчивый и достаточно динамичный рост общих объёмов инновационных затрат в промышленности, а также увеличение объёмов инновационных затрат в промышленности на приобретение технологий. В частности, в результате проведенных исследований было установлено, что процесс внедрения инноваций в условиях современного машиностроительного предприятия характеризуется возникновением комплекса неучтённых затрат на различных технологических стадиях сложного производственного процесса

при создании инновационной продукции машиностроительного комплекса.

Для повышения конкурентоспособности машиностроительной продукции предлагается оценить эффективность комплекса инновационных решений и технологий, используя методы экономико-математического моделирования. Разработана методика повышения конкурентоспособности машиностроительной продукции на основе определения эффективности инновационных решений и производственных процессов, а также расширения номенклатуры инновационной наукоёмкой продукции.

Использование методики в производственных условиях машиностроительного предприятия позволило оценить эффективность предлагаемых инновационных ресурсосберегающих технологий, обосновать выгодность расширения номенклатуры изделий машиностроительного комплекса и на этой основе разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности инновационной продукции.

Предлагаемая методика положена в основу разработки стратегии по повышению конкурентоспособности инновационной продукции современного машиностроительного предприятия.

Список использованной литературы

1. Ерохин С. Динамика и эффективность структурных трансформаций экономики Украины / С. Ерохин // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 22–33.
2. Каліта П. У бізнесі, як і в спорті, перемагає найсильніший / П. Каліта // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2003. – № 1. – С. 45–51.
3. Кузин Б. Методы и модели управления фирмой / Б. Кузин, В. Юрьев, Г. Шахдинаров. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
4. Кредисов А. Конкурентоспособность страны и стратегия продвижения её экспорта на мировом рынке / А. Кредисов, О. Деревянко // Экономика Украины. – 1997. – № 5. – С. 54–61.
5. Проволоцкий А.Е. Проблемы принятия решений при внедрении комплек-

сных технологий изготовления изделий машиностроительного производства / А.Е. Проволоцкий, Е.А. Паршина // Прогрессивные технологии и системы машиностроения. – 1999. – Вып. 8. – С. 173–176.

6. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.

7. Статистичний щорічник України за 2000 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2001. – 598 с.

8. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2002. – 643 с.

9. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2003. – 663 с.

10. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2004. – 631 с.

11. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2005. – 591 с.

12. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2006. – 575 с.

13. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2007. – 551 с.

14. Економіка України за січень – червень 2007 року // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 130(3543). – С. 1, 6–7.

15. Експортні пріоритети // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 135(3548). – С. 1–2.

16. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // www.ukrstat.gov.ua

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ: ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Національні економічні інтереси країни реалізуються в рамках багатогранної внутрішньої і зовнішньої державної політики, кінцевою метою якої є зростання рівня життя громадян. Підвищення добробуту народу відображається у зростанні ВВП на одну особу, яке, у свою чергу, залежить передусім від темпів економічного піднесення. Останнє залежить від масштабів та ефективності виробництва, від значущості та адаптивності економічної системи, здатності економічних агентів швидко і адекватно реагувати на виклики глобалізованого ринку. Вказана реакція врешті-решт свідчить про конкурентоспроможність економічних агентів, тобто підприємств різних галузей та їхньої продукції [1].

Метою цієї статті є аналіз проблеми реалізації національних економічних інтересів через призму дослідження державної економічної політики різних за рівнем розвитку країн.

Дослідженням національних економічних інтересів та їх реалізації у заходах державної економічної політики, в тому числі зовнішньоекономічної за умов глобалізації, присвячено праці багатьох вчених, зокрема: А. Антонюк, О. Білоруса, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гейця, Д. Лук'яненка, А. Мазаракі, В. Новицького, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Сіденко, Дж. Стігліца, В. Мунтіяна, Т. Циганкової, А. Філіпенка, В. Шниркова.

Оскільки конкурентоспроможність країни залежить від критичної маси конкурентоспроможних національних підприємств, держава відіграє ключову роль у налагодженні сприятливих умов для розвитку бізнесу. Політика держави, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності, повинна орієнтуватися на десять золотих правил конкурентоспроможності, сформульованих на основі

узагальнення практики розвинутих країн [2]. Ці правила конкурентності полягають у тому, що необхідно:

– створити стабільну і передбачувану законодавчу базу;

– опрацювати гнучку та еластичну економічну структуру;

– забезпечити інвестування у традиційну і нову технологічну інфраструктуру;

– сприяти приватним заощадженням і внутрішнім інвестиціям;

– виробляти агресивність на міжнародних ринках і одночасно створювати привабливість країни для прямих іноземних інвестицій;

– зосереджувати увагу на якості, швидкості і прозорості діяльності уряду та муніципальних органів;

– підтримувати необхідний баланс рівнів заробітної плати, продуктивності та оподаткування;

– зберігати стабільність соціальних відносин, знижуючи різницю в рівнях доходів та посилюючи позиції середнього класу;

– активно інвестувати в освіту, особливо середню, і у навчання робочої сили впродовж життя;

– забезпечувати баланс місцевої і глобальної економіки, щоб одночасно здійснювати нагромадження національного багатства і зберігати систему цінностей, які підтримуються громадянами країни.

Економічна політика країни повинна ґрунтуватися на використанні позитивних рис глобальної економіки з тим, щоб оптимізувати умови для ендогенного розвитку національної економіки. Державі при цьому відводиться роль гаранта додержання цих умов, для чого потрібно активно впливати на створення конкурентних переваг та нагромадження необхідних ресурсів. До останніх

слід віднести традиційні їх види – природні ресурси, виробничий капітал у вигляді основних фондів, людський капітал як рівень освіти та кваліфікації працівників різних галузей та видів діяльності, а також сучасні види ресурсів – інтелектуальний капітал як креативні здібності вчених, винахідників, менеджерів, інформаційно-комунікаційні технології та відповідна інфраструктура. Роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності країни полягає, на нашу думку, в правильному виборі пріоритетів розвитку з тим, щоб на основі концентрації ресурсів досягти стабільного економічного зростання. Разом з тим слід погодитись з думкою багатьох фахівців, що не варто орієнтуватись на вибір «маяків», «локомотивів», бо цей підхід все ж означає консервацію існуючих пропорцій. Більш доцільною є стратегія постійного коригування структури, в рамках якої влада повинна гнучко захищати політичними (в тому числі зовнішньополітичними) засобами всіх, хто успішно працює за умов світової конкуренції [3].

Економічна політика повинна враховувати необхідність кардинального прискорення розвитку високотехнологічного сектора, зокрема інформаційного, стимулювання припливу до цього сектора інвестицій, передусім у розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

За умов коли знання та інформація стали одними з основних видів ресурсів інформаційної економіки, важливим напрямком економічної політики слід вважати забезпечення достатнього фінансування освіти і фундаментальної науки, активної участі держави у процесі комерціалізації результатів наукових досліджень. Проведення НДДКР має все більшу питому вагу в інвестиціях розвинутих країн, перевищуючи у наукомістких галузях витрати на придбання устаткування та будівництво. Одночасно зростає значення державної науково-технічної, інноваційної та освітньої політики, яка визначає загальні умови науково-технічного прогресу. Важливість цього напрямку державної політики зумовлюється тим, що, як показує світовий

досвід, в глобальній економічній конкуренції виграють ті країни, які забезпечують сприятливі умови для науково-технічного прогресу.

Державна економічна політика повинна ґрунтуватися на розумінні та використанні закономірностей сучасного економічного зростання та національних конкурентних переваг. Дослідженням встановлено, що нині економічний розвиток в розвинутих країнах відбувається при відносному зниженні частки високотехнологічних секторів, що пов'язано із здешевленням одиниці продукції, виробленої з використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Це призводить до недооцінювання їхнього внеску в економічне зростання. Тому при обґрунтуванні напрямків державної політики, спрямованої на економічний розвиток, доцільно використовувати інші орієнтири, зокрема структуру виробництва в рамках сучасного технологічного укладу в розвинутих країнах, наявність в країні передових макротехнологій. Оцінку впливу інформаційно-комунікаційних технологій на економічний розвиток можна отримати на основі динаміки зайнятості у сфері обслуговування інформаційної техніки, а також питомої ваги інвестицій в інформаційно-телекомунікаційні технології в обсязі сукупних інвестицій у реальний сектор.

Враховуючи, що ще одним важливим ресурсом інформаційної економіки є інтелектуальний капітал, то до державної політики пред'являється вимога підвищувати до порівнянних з іншими країнами питому вкладення, передусім, у носії інтелектуальних здібностей – людський капітал, тобто в охорону здоров'я, освіту, культуру, забезпечення комфортних умов життя. Це потребує уваги до підвищення реальної оплати праці, переходу при побудові соціальної політики від мінімальних споживчих бюджетів до повної вартості робочої сили, в якій враховуються не лише матеріальні і духовні потреби працівника, але й членів його родини, включаючи необхідність витрат на охорону здоров'я та освіту.

Слід зазначити, що в країнах з трансформаційною економікою, зокрема в

Україні, порівняно з розвинутими країнами, склався низький рівень оплати праці та соціального страхування. Так, за даними ОЕСР, частка заробітної плати у ВВП складає 45–47%, соціального страхування – 12–18% і у сукупності досягає 57–65%. В Україні, за даними національних рахунків 2006 р., ці показники склали відповідно 37,2 і 11,2%, загалом – 48,4% ВВП. Це не відповідає потребам розвитку економіки знань, оскільки паралізує творчі сили працівників, гальмує зростання інтелектуального капіталу та інноваційні процеси.

Важливим питанням економічної політики держави з трансформаційною економікою є створення власних ТНК як вагомого фактора економічного розвитку за умов глобалізації. Процес «кристалізації» ТНК в Україні вже започатковано завдяки поступовому розвитку ФПГ. Однак розвиток ФПГ може мати неоднозначні наслідки для економічного розвитку. Позитивним є те, що вони можуть сприяти зниженню трансакційних витрат і активізації інвестиційної діяльності [4]. Разом з цим фінансово-промислові групи часто схильні до політики «приватизації прибутків і націоналізації збитків», переносять конкуренцію з економічної сфери до політичної, що потребує застосування спеціальних заходів для нейтралізації такого розвитку подій.

Важливість створення власних ТНК пов'язана з наявністю в місці їх розміщення так званої «домашньої бази», де розробляються технології, стратегії, розвиваються НДДКР, концентруються найбільш підготовлені кадри [5].

Що стосується філіалів та дочірніх структур зарубіжних ТНК, то, як свідчить світовий досвід, національній державі слід сприяти перетворенню цих структур, розміщених на її території, із звичайних дистриб'юторів у глобальні фабрики [6]. Звичайно, це дуже непросте справа, бо частки створюваної ТНК доданої вартості дуже відрізняються залежно від того, чи має вона в країні розміщення повноцінне виробництво, чи лише «пункти» продажу.

Оскільки структури ТНК з повноцінним виробництвом, що розміщені в

країні, можуть надавати національній економіці додаткові конкурентні переваги, то діяльність держави щодо сприяння такому перетворенню дочірніх структур є вельми позитивною. Ця діяльність може бути результативною, якщо держава набуде деяких функцій корпорації, зокрема у сфері розробки стратегій, спрямованих на створення нових конкурентних переваг.

Реалізуючи такі стратегії, держава виступатиме як суб'єкт в процесі конкуренції з іншими країнами за частку створюваної доданої вартості та за людський капітал. Подібна функція держави повинна реалізуватись також у налагодженні співпраці з ТНК, розміщеними на території країни, координації діяльності національних компаній у сфері співробітництва і партнерських відносин з іноземними ТНК та їх структурними підрозділами в країнах розташування.

Зазвичай національні інтереси кожної країни диктують відповідні пріоритети міжнародного співробітництва. У країнах, орієнтованих на самостійний розвиток, процеси відкриття національних ринків, залучення іноземного капіталу, міжнародні коопераційні зв'язки знаходяться під національним контролем і поєднуються із захистом внутрішнього ринку, підтримкою вітчизняних товаровиробників та стимулюванням підвищення їх конкурентоспроможності. При цьому вкрай важливо, щоб національна еліта усвідомлювала конкурентні переваги та економічні інтереси національної економіки, що збільшує її можливість у сфері ефективного використання міжнародного співробітництва для соціально-економічного розвитку.

Уряду необхідно створювати нові можливості для економічного розвитку, вміти використовувати зовнішні можливості та реагувати на виклики глобалізованого світового господарства.

До нових внутрішніх можливостей трансформаційних економік можна віднести створення ринку землі, спрощення митних операцій, опрацювання більш сприятливого регуляторного режиму для бізнесу, розвиток інформаційно-комунікаційної і транспортної інфраструктури,

сприяння розвитку національної інноваційної системи. Для трансформаційних економік, які мають сприятливі умови та базовий потенціал для розвитку сільськогосподарства (наприклад, в Україні), держава повинна опікуватися підвищенням його інноваційності.

Відсутність або недостатність у багатьох з цих країн власних енергоресурсів зумовлюють необхідність змін в енергетичній політиці як в бік збільшення можливостей видобутку їх в країні, так і реформування енергоспоживання, передусім у енергомістких видах промислової діяльності, житлово-комунальному господарстві.

Великим недоліком процесу формування і реалізації державної політики у країнах з трансформаційною економікою, зокрема пострадянських, є слабкість інституційного забезпечення економічного розвитку. Це проявляється у відсутності стратегії соціально-економічного розвитку в цілому та стратегій розвитку окремих секторів, планів проведення реформ, формальному застосуванні програмно-цільового методу, що при недостатності фінансування та контролю за використання коштів призводить до невиконання численних програм і дискредитації самого інструментарію програмування.

Світовий досвід показує, що при розробці економічної політики слід враховувати необхідність розвитку конкурентних відносин, які є важливим фактором прискорення економічного зростання, формування високих темпів науково-технічного прогресу, зменшення глибини криз. Одне з ключових завдань полягає в досягненні істотного збільшення частки конкурентних ринків та забезпечення всім суб'єктам господарювання рівних умов конкуренції. Особливої уваги держави в цьому аспекті потребують ринки природних монополій, де необхідно опрацювати ефективну систему державного регулювання тарифів на послуги суб'єктів природних монополій, забезпечити достатню якість та доступність цих послуг. Одночасно держава має сприяти таким технологічним змінам, які б зменшували ступінь монополії, створювали засади для лібералізації таких ринків [7].

Зовнішні можливості реагування на виклики глобалізації полягають, на нашу думку, передусім у врахуванні особливостей сучасної конкуренції на глобалізованих ринках, переході від вільної конкуренції приватних товаровиробників до конкуренції різних монополістичних та олігополістичних структур, а далі – до створення гнучких альянсів конкурентів-партнерів. Взаємний обмін в рамках цих альянсів ноу-хау, інноваціями, найновішими досягненнями науки і технологій збагачує конкурентів-партнерів, підвищує рівень їх конкурентоспроможності. За цих умов розробка торговельної політики ускладнюється, оскільки необхідно враховувати часто різноспрямовані тенденції, багатовекторні структурні зміни як в національному, так і у світовому глобальному середовищі.

При цьому одними з найважливіших завдань торговельної політики є регулювання імпорту, сприяння збільшенню та підвищенню ефективності експорту. Вагоме значення торговельної політики пов'язане з її функцією впливу на економічне зростання та підвищення добробуту населення. Слід зазначити, що стан економіки також справляє вплив на зовнішню торгівлю, оскільки міцність позиції економічних агентів на світових конкурентних ринках значною мірою залежить від їх успіхів на національному ринку [8].

Регулювання міжнародної торгівлі нині знаходиться в рамках правил і вимог СОТ, основним змістом яких є посилення лібералізації, застосування обмежених протекціоністських заходів лише в окремих, регламентованих цими правилами, випадках. Вплив СОТ позначається на формуванні та зберіганні тенденції поступового руху національних економік до збільшення їх відкритості. Лібералізація торгівлі та використання експортоорієнтованої стратегії стали характерними для всіх регіонів світу, про що свідчить повсюдне зменшення тарифного захисту (табл. 1).

Світовий досвід свідчить, що державна економічна, зокрема торговельна політика, ґрунтується на врахуванні ре-

Таблиця 1

Зміна середньоарифметичного імпортного тарифу впродовж 1981–2006 рр.*

Регіон світу	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2006
Південна Азія	66	65	41	32	17
Близький Схід та Північна Африка	28	20	25	25	12
Африка південніше Сахари	30	27	25	25	9
Латинська Америка	32	24	12	13	9
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	29	20	19	12	7
Східна Європа та СНД	...	15	10	10	6
Економічно розвинуті країни	...	8	10	5	3

*Global Economic Prospects and the Developing countries. – Wask, 2001. – p. 52; розрахунки автора за даними: UNCTAD handbook of statistics 2008, p. 222–240.

альної ситуації в різних секторах економіки, передусім пов'язані з особливостями формування в них конкуренції.

Так, в сільському господарстві та добувній промисловості конкурентоспроможність продукції визначається, головним чином, величиною витрат виробництва і транспортування, бо якісні параметри цієї продукції задаються самою природою і вони повсюдно мало відрізняються. Імпорт аналогічної продукції, як правило, є невеликим за обсягом і не створює небезпеки для національних товаровиробників. Тому держави застосовують мінімальні рівні тарифного захисту вказаних вітчизняних галузей.

У галузях переробної промисловості конкурентоспроможність продукції залежить від її якісних характеристик, які мають здатність постійно змінюватись. Нецінова конкуренція суттєво загрожує менш технологічно досконалим підприємствам країн, що розвиваються, та зумовлює необхідність більш високого рівня тарифного захисту національних ринків готових виробів порівняно з ринками сировини.

В агропромисловому секторі, включно з харчовою промисловістю, використання досить високого рівня тарифного захисту практично у всіх країнах пов'язане з проблемою продовольчої безпеки та зайнятостю в цьому секторі значної частки домашніх господарств.

Враховуючи вказані особливості, торговельна політика країн, що знаходяться на етапі індустріалізації, перед-

бачає високі тарифні бар'єри для захисту внутрішніх ринків готових виробів, рівень яких значно перевищує тарифний захист розвинутих країн (табл. 2).

Як видно з табл. 1, ще й нині рівень захисту виробництва готових виробів у країнах, що розвиваються, перевищує тарифний захист розвинутих країн. Так, стосовно продукції хімічної промисловості рівень захисту в країнах, що розвиваються, у 7–8 разів вищий порівняно з розвинутими країнами; текстилю, одягу, взуття – у 4–7 разів вищий; електроустаткування – 16–17 разів. При досить високій відкритості багатьох економік у глобалізованому світовому господарстві тарифний захист ще слабких галузей переробної промисловості країн, що розвиваються та з трансформаційною економікою, виступає необхідним елементом торговельної політики до тих пір, поки ці галузі отримають спроможність протистояти імпорту аналогічних виробів спочатку, як мінімум, за ціною, а далі – за якістю та високими споживчими параметрами.

Вважається, що захист «молодих» галузей тимчасово, на період, коли будуть створені розвинуті ринкові інститути та ринки капіталу, не має альтернативи. Проте в наукових публікаціях підкреслюється, що для реалізації можливостей цієї політики потрібна наявність ряду факторів, а саме: демократичності та прозорості прийняття рішень щодо надання пільгових режимів; висококваліфікованих управлінських кадрів,

Таблиця 2

Рівень тарифного захисту різних товарних позицій окремих країн у 2007 р., %*

Товарна позиція	Розвинуті країни				Країни, що розвиваються					Україна
	США	ЕС	Японія	Корея	Китай	Індія	Мексика	Туреччина	Україна	
Продукція тваринництва	2,60	26,80	17,60	27,30	14,80	105,00	64,10	138,50	13,00	
Молочні продукти	21,40	66,80	126,80	69,80	12,20	65,00	63,80	165,80	10,00	
Фрукти, овочі, рослини	4,70	10,70	10,30	64,30	15,00	100,80	37,30	38,40	13,10	
Кава, чай	3,40	6,90	14,30	74,10	14,90	133,10	64,30	80,20	5,80	
Зпаки та продукція, з них:	3,70	24,30	79,50	179,70	23,70	119,40	45,10	67,60	12,70	
олійні та жири	4,60	5,60	9,80	46,90	11,60	168,90	43,90	24,50	10,80	
цукор та кондитерські вироби	17,50	29,50	38,70	32,20	27,40	124,70	119,40	114,80	17,50	
напої і погон	17,40	23,20	14,80	42,50	24,10	127,50	43,30	83,40	5,20	
Котон	4,60	0,00	0,00	2,00	22,00	110,00	39,40	10,90	14,00	
Інші сільськогосподарські товари	1,00	5,10	4,50	20,80	11,90	104,10	27,50	30,30	7,70	
Риба та рибні продукти	1,10	11,20	5,00	15,00	11,00	100,70	34,90	51,50	3,60	
Мінеральна продукція	1,70	2,00	1,00	7,60	8,00	38,30	34,40	18,50	4,50	
Папво	1,40	2,00	60,90	12,30	3,30	—	42,50	11,70	1,50	
Продукція хімічної промисловості	2,90	4,60	2,00	5,90	6,70	39,50	35,20	16,80	5,10	
Ліс, целюлозно-паперова продукція	0,40	0,90	0,90	2,80	5,00	36,50	34,10	27,00	0,40	
Текстиль	7,70	6,50	5,40	15,90	9,70	40,30	35,00	24,40	4,10	
Одяг	11,40	11,50	9,20	28,30	16,20	43,50	35,10	27,30	11,40	
Шкура, взуття	4,60	4,20	8,60	12,20	13,70	35,20	34,90	22,30	7,20	
Неелектричне устаткування	1,20	1,70	0,00	9,50	8,40	28,20	35,30	10,80	4,20	
Електричне устаткування	1,60	2,40	0,20	9,00	8,80	26,80	34,80	11,00	5,30	
Транспортні засоби	3,10	4,10	0,00	8,20	11,50	35,80	37,00	17,80	7,50	
Інше устаткування	2,20	2,50	1,00	10,10	12,30	31,40	34,80	14,40	6,40	

*www.wto.org

зорієнтованих на врахування національних інтересів та вибір правильних пріоритетів; ринкової інформації, достатньої для обґрунтування рішень щодо конкурентоспроможності; національних культурних цінностей, основою яких є розвиток, пов'язаний із заощадженнями та освітою [9].

Як показує світовий досвід, при відсутності критичної маси цих факторів промисловий розвиток в рамках політики протекціонізму та імпортозаміщення призводить до гальмування економічного зростання. Справа в тому, що досить розвинуті внаслідок реалізації вказаної політики галузі економіки стають спроможними продукувати не лише товари масового попиту, але й технічно складні споживчі товари тривалого користування та інвестиційні товари – будівельні матеріали, устаткування, машини і механізми тощо. Однак зростаючий випуск цих товарів стикається з обмеженим внутрішнім попитом в країнах, що розвиваються. Це гальмує розвиток виробництва, не дозволяє отримати ефект від його масштабу, впливає на підвищення цін вітчизняної продукції через необхідність використання у її виготовленні імпортованих сировини, палива, матеріалів та напівфабрикатів. Держава намагається підтримувати вітчизняних товаровиробників, надаючи податкові пільги та субсидії, але забезпечувати рентабельність, як правило, стає дуже складно, темпи виробництва знижуються, економіка зазнає спаду.

Практика ряду країн свідчить, що більш ефективним у цій ситуації є стимулювання експорту. Приклади такої політики спостерігаються у Тайвані, Гонконзі, Сінгапурі, Республіці Корея, а також в інших країнах Південно-Східної Азії. Політика високих тарифних бар'єрів у поєднанні з множинністю обмінних курсів дозволила цим країнам у 60–70-х роках минулого століття майже вдвоє збільшити випуск продукції обробних галузей. Але у подальшому ці галузі втратили конкурентоспроможність через падіння світових цін на готові промислові вироби. За цих умов держави застосували заходи з лібералізації торгівлі та стимулювання експорту.

Наприклад, уряд Тайваню знизив імпортні тарифи, використав податкові пільги для експортерів, здійснив поступовий перехід до єдиного курсу юаня та його суттєвої девальвації відносно долара США. З метою адаптації вітчизняних виробників до більш відкритої економіки було введено обмеження цін на їх продукцію порівняно з цінами аналогічних імпортованих товарів. За умови забезпечення внутрішнього попиту ціни на вітчизняні товари не могли перевищувати ціну імпортованих більш ніж на 25%, через три роки цей поріг був знижений до 15%, потім до 10% і нарешті – до 5% [10]. Наслідками такої політики і тиску з боку зовнішніх конкурентів були радикальні зміни структури тайванського ВВП та експорту: з 1954 по 1980 рр. частка аграрної продукції зменшилась з 90 до 10%, питома вага промислових товарів, навпаки, зросла з 10 до 90%, а загальний обсяг експорту збільшився у 200 разів. Ефективність цієї політики підтверджувалась підвищенням ВВП на душу населення в 5 разів навіть при збільшенні його чисельності в 2 рази.

При аналізі досвіду економічного розвитку південноазійських країн, дослідниками висловлюється думка, що визначальним чинником реалізації державної політики та досягнення ефективних результатів є особливий національний менталітет їх народів, відповідність національних інтересів соціально-культурним цінностям громадян, орієнтація на національний розвиток, а не на споживчі стандарти Америки чи Європи.

Слід зазначити, що політика імпортозаміщення, захисту слабких галузей обробної промисловості є досить ризикованою, оскільки ці галузі можуть перетворитися у вічно слабкі, не здатні обійтись без постійного протекціонізму. Таке відбулося з низкою країн Латинської Америки і Африки, де галузі обробної промисловості впродовж багатьох років отримували державну допомогу, але так і не змогли досягти успіху і їх продукція за технічними параметрами була гіршою та дорожчою від зарубіжних аналогів. Причини цього полягають у відсутності єдиної національної ідеї, кваліфі-

кованих кадрів, високому рівні корупційності, що не давало змоги сконсолідувати суспільство навколо національних інтересів, та й виокремити ці інтереси виявилось дуже складно через хаотичність та різноспрямованість поглядів, суперечливість цілей численних груп у політичній еліті вказаних країн.

Однак окремі країни Латинської Америки, зокрема Чилі, завдяки лібералізації зовнішньої торгівлі досягли значних успіхів у зростанні експорту та ВВП в цілому. Упродовж 1990-х років у рамках двох раундів односторонньої торгової лібералізації імпорнтний тариф було знижено спочатку з 15 до 11%, потім – до 6%. Попри достатньо низький рівень цього тарифу, Чилі в процесі перемовин із СОТ залишила собі простір для маневру: рівень зв'язування імпорнтного тарифу для більшості товарів складає 25%, для ряду сільськогосподарських товарів – 31,5% [11].

Окрім кількісних аспектів зовнішньоторговельної політики, які визначаються рівнем імпорнтного тарифу, важливе значення в Чилі надавалось якісним аспектам. До них слід віднести:

1) уніфікацію ставок імпорнтного тарифу на одному рівні, що сприяло підвищенню прозорості тарифної системи та зменшенню можливостей лобіювання;

2) прозорість процесу розробки митного тарифу (раніше тариф затверджувався президентськими указами, нині – на основі обговорення Національним конгресом країни).

Стратегія торгової лібералізації Чилі полягала у побудові альянсів з партнерами спочатку в латиноамериканському регіоні, а потім – торгових угод з розвинутими країнами. Так, започаткована у 2004 р. угода зі США передбачала повне звільнення від мита всіх товарних позицій впродовж 12 років при праві для Чилі тимчасово обмежувати потоки капіталу. Позитивний економічний ефект від повної лібералізації торгівлі із США, за оцінками МЗС Чилі, полягає у зростанні експорту на 16% та ВВП – на 26%.

Угода з ЄС (початок 2003 р.) призвела до миттєвої ліквідації бар'єрів за 85% товарними позиціями, а через 10 років передбачається звільнення 99,7% позицій. Найбільш важливою для Чилі

складовою цієї угоди є домовленість про відміну ескалації тарифів у ході обробки товару. За оцінками ЦБ Чилі, додаткове зростання експорту і ВВП від торгової угоди з ЄС складе відповідно 3,2 і 0,5%. Чилі має торговельну угоду з Південною Кореєю, а також зону вільної торгівлі з Китаєм, що забезпечує вихід до величезного за місткістю ринку [12].

Аналізуючи методологію зовнішньоекономічної політики, В. Сіденко вказує на звужений і більш розширений підходи до визначення її складових [13]. Звужений перехід є характерним для економічної стратегії, зокрема централізованих планових систем, і полягає в обмеженні сутності зовнішньоекономічної політики питаннями регулювання основних аспектів зовнішнього сектора економіки – зовнішньої торгівлі, міжнародних фінансів, інвестицій, розрахунків, платіжного балансу, валютного курсу. У відкритій ринковій економіці межа між її внутрішніми і зовнішніми секторами стає досить умовною, тому зміст зовнішньоекономічної політики розширюється, охоплюючи промислову, інноваційну, конкурентну політику, політику у сфері освіти тощо. Ця складна структура зовнішньоекономічної політики відповідає складовим постіндустріальної економіки.

З метою забезпечення розвитку національної економіки держави використовують як альтернативні інструменти економічної політики лібералізм і протекціонізм. При цьому більшість розвинутих країн, декларуючи ідеологію лібералізму, не відмовляються від використання протекціоністських заходів. Як видно з публікацій, М. Тетчер та Р. Рейган були прихильниками доктрини радикального лібералізму. Проте їхні уряди здійснювали політику активного державного регулювання при вирішенні проблем підвищення конкурентоспроможності галузей, які визначали науково-технічний прогрес, стимулювання розвитку національної інвестиційної системи, підтримки експорту та інших проблем, опрацювання яких відповідало національним економічним інтересам [14].

Країни АТР, які зуміли вийти на високий рівень розвитку, теж прикривали ідеологією лібералізму фактичну

цілеспрямовану політику державної підтримки експортоорієнтованих галузей промисловості, інноваційної сфери, освіти та НДДКР. При цьому у зовнішньому секторі використовувалися елементи лібералізму, що відобразилося у створенні рівних умов для експортерів та імпортерів, скороченні нетарифних обмежень, використанні ринкового механізму ціноутворення. Це дозволило забезпечити централізований перерозподіл ресурсів на користь найефективніших видів виробництва, отримати впродовж 1987–1997 рр. щорічний приріст ВВП на 5–6% та зовнішньої торгівлі – на 9–10% [15].

Дослідження форм і методів державної регуляторної політики окремих країн приводить до висновку, що вони багато в чому є подібними, оскільки опрацьовані тривалою світовою практикою. Відмінності полягають в механізмах використання цих форм і методів залежно від того, яка політична орієнтація переважає – лібералізм чи протекціонізм.

Ліберальна модель регуляторної політики ґрунтується на тезі, що збалансованість та взаємовигідність торговельних операцій найкраще забезпечує розвиток світового ринку. На наш погляд, абсолютно вільної торгівлі в реальній дійсності немає і бути не може. Завжди хтось із суб'єктів ринку – партнерів чи конкурентів – використовує тією чи іншою мірою захисні засоби з метою покращання умов або результатів власних торговельних операцій.

Разом з тим багато зарубіжних і вітчизняних економістів справедливо вважають, що ліберальна торгівля сприяє конкуренції на внутрішньому ринку, змушує підприємства застосовувати нові технології, забезпечує розширення товарного асортименту та можливості широкого вибору для споживачів, тобто дозволяє реалізувати порівняльні переваги.

Політика вільної торгівлі, як вважають її прихильники, забезпечує збільшення доходів всім країнам, хоч і не однаковою мірою і не всім групам населення. У країні-імпортері доход виникає завдяки перевищенню виграшу споживачів над втратами виробників, в країні-експортері виробники мають перевагу у доходах порівняно з втратами споживачів.

Численні дослідження показують, що лібералізація міжнародної торгівлі може активніше впливати на підвищення ефективності економіки та окремих її суб'єктів, коли збільшення відкритості економіки відбувалося після періоду протекціоністського захисту імпортозалежних та імпортозаміщуючих галузей, «очищення» виробництва від застарілих збиткових підприємств, що сприяло більш ефективному розподілу ресурсів. Так, дослідження, проведені в таких різних країнах, як США, Тайвань та Мексика, показали, що лібералізація зовнішньоторговельного режиму практично не позначилася на підвищенні ефективності експортоорієнтованих компаній, але сприяла істотному зростанню конкурентоспроможності продукції імпортозаміщуючих галузей [16]. А вихід з ринку неконкурентоспроможних підприємств став важливим чинником переміщення ресурсів до більш ефективно працюючих компаній. У Чилі після скасування нетарифних бар'єрів та зниження тарифних ставок саме за рахунок «очищення» економіки від тягаря неефективних підприємств зростання продуктивності на 2/3 було отримано в результаті перерозподілу ресурсів на користь ефективних виробництв [17].

Дослідження зовнішньоекономічної політики різних країн дає можливість зробити висновок, що, попри наявність у світовій торгівлі загальної тенденції до лібералізації, більшість країн тією чи іншою мірою використовують захисні заходи. Разом з тим слід підкреслити вагомість впливу на зовнішню торгівлю, передусім промислової політики, зокрема її структурного аспекту, який визначає структуру експорту, якісні характеристики продукції та її конкурентоспроможність.

Особливого значення набуває структурна політика для країн з трансформативною економікою, зокрема для України, яка успадкувала від СРСР деформовану, переважно сировинну структуру виробництва і експорту та з різних причин не змогла кардинально реформувати її відповідно до сучасних вимог.

Однією з причин відставання України зі структурними реформами є «шокова» лібералізація, яка призвела до гіпер-

інфляції та знецінення накопиченого раніше продуктивного капіталу і глибокої економічної кризи. Внаслідок майже 10 років кризового стану економіки суттєво девальвували наявні конкурентні переваги української економіки, знизився рівень розвитку освіти, науки, кваліфікації робітників і спеціалістів, звужився до критичного стану внутрішній попит.

За цих умов відкритість економіки сприяла зростанню обсягів зовнішньої торгівлі, яка стала одним з основних чинників економічного зростання України, починаючи з 2000 р. Але значна залежність від зовнішньої торгівлі, особливо при вузькій спеціалізації експортного сектора на сировинній і низькотехнологічній продукції металургії та основної хімії, зумовлює економічну і політичну нестабільність навіть при невеликих коливаннях світової кон'юнктури.

Тому головним акцентом в економічній політиці України, на нашу думку, повинна бути активізація структурного реформування виробництва з метою модифікації «старих» експортних галузей та розвитку високо- і середньовисокотехнологічних виробництв, наближення структури економіки до структури країн ОЕСР. Для реалізації цієї політики необхідно раціонально поєднувати лібералізацію імпорту з протекціоністськими заходами щодо підтримки «нових» чи реструктуризованих галузей та стимулювання експорту.

Список використаної літератури

1. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль, 2003. – С. 111, 219.
2. International Institute for Management Development (http://www.imd.ch/research/centers/wcc/competitives_fundamentals)
3. Тетчер М. Искусство управления государством / М. Тетчер. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – С. 128.
4. Дынкин А.А. Интегрированные бизнес-группы – прорыв к модернизации страны / А.А. Дынкин, А.А. Соколов. – М., 2001.
5. Портер М. Конкуренция между местами размежения бизнеса: глобальная стратегия как способ обеспечения конку-

рентного преимущества / М. Портер // Курс МВА по стратегическому менеджменту / Под ред. Л. Фэй и Р. Рэнделл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 157.

6. Розинский И. О смене акцентов в анализе и регулировании деятельности иностранных предприятий: потенциал философии «нового протекционизма» / И. Розинский // Российский экономический журнал. – 2007. – №5. – С. 44–46.

7. Костусев А. Актуальные проблемы конкурентной политики в Украине / А. Костусев // Конкуренция. – 2006. – №4. – С. 21–22.

8. Портер М. Конкуренция: пер. с англ.: учеб. пособие / М. Портер. – М.: ИД «Вильямс», 2001. – С. 296–297.

9. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: В 2-х т. Т. 1. Глобализация и экономическое развитие / В.Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – С. 42–43.

10. Chen E.R. Trade policy in Asia / E.R. Chen // Lessons in Development. A Comparative Study of Asia and Latin America. – San-Francisco (Ca), 1989. – P. 60.

11. Лисоволик Я.Д. Чили: стратегия торговой либерализации / Я.Д. Лисоволик // Внешняя торговля. – 2007. – № 3. – С. 12.

12. Там само, с. 14.

13. Сиденко В.Р. Т. 1. Глобализация и экономическое развитие / В.Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – С. 67–83.

14. Глазьев С. Как добиться экономического роста? Макродинамика переходной экономики: упущенные возможности и потенциал улучшения / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 1996. – №5–6. – С. 10.

15. Винод Т. Внешнеторговая политика: опыт реформ / Т. Винод, Д. Нэш. – М., 1998. – С. 108.

16. Rodriguez R. and Rodrik D. Trade Policy and Economic Growth: Skeptic Guide to the Cross-National Evidence. NBER Working. Paper 7081. – 1999. – P. 39.

17. Pavsnik N. Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements Evidence from Chilean Plants. NBER Working. Paper 7852. – 2000. – P. 27.

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Коливання валютного курсу суттєво впливає на зміну макроекономічних показників у національній економіці та на зовнішньоекономічні позиції країни. Від валютного курсу також залежить стан платіжного балансу, зовнішньої торгівлі, рух довгострокових та короткострокових капіталів тощо. Тому регулювання валютного курсу враховує цілі макроекономічної політики і конкурентну ситуацію на світовому ринку. Валютне регулювання — це регламентація державою міжнародних розрахунків і порядку проведення валютних операцій. Валютне регулювання з боку держави є об'єктивною економічною необхідністю, яка зумовлена міжнародною економічною інтеграцією України до світового співтовариства та пов'язана з міжнародною кооперацією виробництва і розширенням міжнародної торгівлі, що спричинило вихід процесу концентрації і централізації капіталу за межі національних кордонів.

Світова фінансова криза, що розпочалася з кризи іпотечного кредитування 2007 р. у Сполучених Штатах Америки, швидко просувається на всі фінансові ринки світу, позиція євро по відношенню до долара США зміцнюється. Не слід забувати, що більшу частку міжнародних контрактів Україна укладає в американській валюті. За умов, що склалися, логічно було б очікувати на внутрішньому ринку зміцнення позиції гривні стосовно долара США. Однак реально спостерігається протилежна картина: за вересень та жовтень 2008 р. долар подорожчав на 30–49 коп. Пояснити таку ситуацію можна тим, що світова криза завдала значного удару по світовим ринках тих товарів, які є традиційними для українського експорту. Уже зараз ми спостерігаємо як це позначилось на вітчизняному гірничо-металургійному комплексі, що є головним експортним потенціалом країни і основним джерелом іно-

земної валюти. І щоб хоч якось вирівняти ситуацію зі зменшенням надходжень іноземної валюти на внутрішній ринок, Національний банк України був змушений адміністративним шляхом девальвувати гривню. Крім того, потрясіння світової фінансової системи, поставили під сумнів ефективність національної зовнішньоекономічної системи, яка базується головним чином на доларі. Падіння курсу долара стосовно євро та цілого ряду інших провідних валют світу призводить до знецінення як частини валютних резервів країни, так і заощаджень населення, оскільки багато хто продовжує зберігати свої заощадження у валюті Сполучених Штатів Америки. Високий ступінь доларизації економіки, низька довіра до уряду та центрального банку щодо їх спроможності утримувати номінальний курс національної валюти у зазначених межах стрімко підвищують вірогідність атаки на національну валюту. Крім того, очікування її девальвації викликають зростання інфляційних очікувань і номінальних відсоткових ставок, що уповільнює процес фінансової стабілізації [1]. На наш погляд, зараз необхідно думати про використання різноманітних методів регулювання курсу національної валюти для здолання економічної кризи, яка насувається.

Метою цієї статті є аналіз можливих наслідків для України ситуації, що склалася на внутрішньому валютному ринку під впливом світової економічної кризи, та обґрунтування найефективніших за цих умов шляхів регулювання валютних курсів.

Сучасна світова фінансова криза у своєму розвитку пройшла вже два етапи. Перша хвиля кризи поширилась, коли на світових фондових ринках відбулося перше падіння фондових індексів провідних банків та фінансових компаній. За таких обставин спекулятивний

капітал, що шукає стабільні ринки з найвищими прибутками, перейшов із ринків розвинутих країн до країн з економіками, що розвиваються, які продовжували демонструвати високі темпи зростання та прибутковості. За оцінками фінансових експертів, співвідношення ризику та прибутковості в таких країнах було досить привабливе. Україна потрапила до переліку країн, в які пішли значні вливання іноземного капіталу. Таким чином, на внутрішньому ринку валют з'явилася значна частка вільних валютних коштів. Можна зробити висновок, що від першої хвилі кризи Україна отримала значну пропозицію спекулятивного капіталу, і, як наслідок, в умовах формування додатного сальдо платіжного балансу і, відповідно, надлишку пропозиції валюти у травні 2008 р. офіційний курс гривні до долара США ревальвував майже на 4% і на кінець серпня становив 4,85 грн/дол. США. Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіку країни за перше півріччя у 2,7 рази перевищив показник за відповідний період попереднього року. Міжнародні валютні резерви протягом січня–серпня зросли на 5,6 млрд дол. США – до 38,1 млрд дол.

Друга хвиля розпочалася на початку 2008 р., що зумовило переорієнтацію фінансових потоків з одних активів в інші, зокрема сировинні та енергетичні. Ці активи стали більш привабливими, що одразу стимулювало істотне зростання цін на сировинні ресурси. Але на тлі вже другої хвилі світової фінансової кризи не залишився осторонь світових процесів й український фондовий ринок. Індекс Першої фондової торговельної системи (ПФТС) за сім місяців втратив 43,5% своїх позицій. Це пов'язано головним чином із виходом з українського ринку, як і зі світового, частини іноземних інвесторів, так званих спекулянтів, а також із нестабільною політичною ситуацією в Україні [4]. За вісім місяців поточного року ціни виробників промислової продукції зросли на 37,8%. Лідирують такі галузі: виробництво коксу – 80,8%; добування корисних копалин (крім паливно-енергетичних) – 65,5; металургійне виробництво та виробництво готових

металевих виробів – 54,4; хімічне виробництво – 45,5% [6]. Тобто всі галузі, що орієнтовані на зовнішні ринки або, відповідно, до особливостей виробничого процесу, обслуговують експортоорієнтовані виробництва.

Зараз ми спостерігаємо третій етап світової кризи, який розпочався в кінці літа та на початку осені. Наслідками цього етапу вже стала серія банкрутств провідних світових фінансових компаній та поширення фінансової кризи на реальний сектор світового господарства, падіння попиту на світових ринках та, як результат, обвал цін на сировинних ринках, стагнація провідних економічних систем. У серпні–вересні ціна на метал у середньому на світовому ринку впала на 18,3%, ціни на нафту знизилися на 26,5%.

З початку року спостерігалися поступове прискорення зростання виробництва в експортоорієнтованих галузях економіки і перерозподіл фінансових ресурсів в економіці від решти секторів до сировинного та експортоорієнтованого секторів. На вітчизняній економіці наслідки третього етапу повною мірою ще не позначилися. Їх тривалість та глибину впливу сьогодні важко оцінити, але певний їх вплив уже відбувається, а саме в експортоорієнтованих секторах економіки, внаслідок дій, спрямованих на першочерговий пошук вільних ніш на зовнішньому ринку та недооцінки внутрішнього. На сьогодні спостерігається уповільнення зростання під впливом комплексу зовнішніх факторів. У результаті темпи зростання обсягів промислового виробництва за підсумками восьми місяців уже уповільнилися.

На валютному ринку розпочались девальваційні процеси, і вже у вересні міжнародні валютні резерви скоротились на 0,6 млрд дол. США. Як один із чинників, що прискорюють інфляцію, у вересні знову почали посилюватися негативні інфляційні очікування. На готівковому валютному ринку сформувалося значне від'ємне сальдо продажу/купівлі населенням іноземної валюти на рівні 1321 млн дол. США [7]. Вихід іноземного капіталу за межі України супровод-

жується значним попитом на іноземну валюту. Інвестори очікують від уряду України перегляду політики, щодо фінансових ринків. Але проблеми, які у США та інших розвинутих країнах призвели до іпотечної і фінансової криз, та проблеми, які можуть сформувавши негативні тенденції в розвитку економіки України, істотно різняться. Так, внаслідок слабого розвитку українського ринку іпотеки (на відміну від американського, і навіть російського) ми фактично не маємо проблем з іпотечними кредитами. Загальна частка прострочених платежів за іпотечними кредитами становить дуже маленьку частку в портфелі комерційних банків. На нашому ринку фактично немає іпотечних сертифікатів, які й стали головною проблемою фінансової системи США. У цей час можна констатувати, що в українській економіці почалися істотні тенденції переорієнтації на внутрішні ресурси [5].

Для вироблення рішень, котрі справді дозволять пом'якшити вплив світової кризи на валютний курс в Україні, необхідно проаналізувати, через які канали найбільш відчутним може бути цей вплив.

Наразі фондовий канал впливу світової фінансової кризи на Україну не стане насправді найболючішим. Сьогодні він створює певний тиск на валютний ринок, оскільки відбувається відтік спекулятивного капіталу. Значного впливу з цього боку на розвиток реального сектора в Україні не буде. По-перше, на організованому фондовому ринку здійснюється незначна частка угод – торік лише 4,66%. А по-друге, слід зазначити, що на частку іноземних інвесторів та інших джерел фінансування, до яких належать і кошти фондового ринку, припадає лише 5–7% усіх інвестицій [4]. У цьому аспекті слід зазначити, що процеси інвестування та розвитку вітчизняних виробництв – більше залежні від кредитування, ніж від фондового ринку. 16% інвестицій в основний капітал фінансується за рахунок кредитів. І найбільш залежними секторами є сільське господарство, будівництво, переробна промисловість, зокрема хімічна та нафтохіміч-

на, харчова промисловість, виробництво коксу і продуктів нафтопереробки.

Через поширення проблем на фінансових ринках уже відбувається зменшення світового попиту. Рецесія у провідних економіках світу супроводжуватиметься насамперед зменшенням інвестиційного попиту, динаміки обсягів будівництва і, відповідно, призведе до зниження цін на продукцію металургії та машинобудування. Такі тенденції на світовому ринку, зважаючи на високу залежність української економіки від експорту, частка якого у ВВП становить понад 47%, негативно позначатимуться на динаміці розвитку експортного виробництва, а далі – на галузях, які безпосередньо й опосередковано залежать від експорту, а також помітно зменшаться надходження іноземної валюти до України.

Щоб не допустити значної девальвації, Національний банк буде змушений продавати валюту з резерву. Але запобігти девальвації буде вкрай важко. Високими темпами зростає споживчий попит домогосподарств, інвестиції в оновлення основних фондів та впровадження прогресивних технологій. З урахуванням розвитку світової кризи і уряд, і Національний банк уже вжили низку заходів, які дозволять зменшити ризик істотного впливу. З огляду на ризики скорочення експортоорієнтованого виробництва внаслідок падіння світового попиту та ускладнення платежів за експортними операціями необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на розширення внутрішнього попиту на групу експортних товарів і, тим самим, посилення ролі внутрішнього виробництва. Це безпосередньо й опосередковано підтримає розвиток металургійної галузі, виробництва коксу, нафтопереробки, добувної хімічної, харчової промисловості, а також торгівлі та транспорту.

Для запобігання валютній кризі необхідно виробити комплекс заходів, які не дозволять валютним спекулянтам розхитувати курс. При цьому НБУ має й надалі проводити політику збільшення волатильності курсу задля зниження ризиків розбалансування платіжного балансу.

Головними методами регулювання валютного курсу є валютна інтервенція та дисконтна політика. Валютна інтервенція – це пряме втручання центрального банку у валютний ринок. Вона зводиться до купівлі та продажу центральним банком іноземної валюти. Центральний банк купує іноземну валюту, коли її пропозиція надмірна та курс низький, і продає, коли курс іноземної валюти високий. Таким способом обмежуються коливання курсу національної валюти. Часто валютна інтервенція використовується для підтримання курсу валюти на зниженому рівні для здійснення валютного демпінгу – знецінювання національної валюти з метою масового експорту товарів за цінами, нижчими за світові. Валютний демпінг слугує засобом боротьби за ринки збуту. Головною умовою тут є зниження курсу валюти у більших розмірах, ніж падіння її купівельної спроможності на внутрішньому ринку.

Суть дисконтної політики зводиться до підвищення або зниження дисконтної ставки Національного банку з метою вплинути на рух зарубіжних короткострокових капіталів. Саме цей капітал у разі раптового його відпливу може стати одним із чинників дестабілізації курсу національної валюти.

Згідно з чинним законодавством України Національний банк та Кабінет Міністрів наділені певними повноваженнями у сфері валютного регулювання [3].

Національний банк України у сфері валютної політики та валютного регулювання має такі повноваження:

- встановлює правила проведення в Україні резидентами і нерезидентами валютних операцій;
- визначає структуру валютного ринку України, а також порядок та умови торгівлі валютними цінностями на ньому;
- установлює порядок переведення, ввезення, пересилання в Україну та з неї валютних цінностей;
- визначає порядок відкриття резидентами рахунків у банках за межами України та нерезидентами рахунків в уповноважених банках України;

- встановлює загальні правила видачі резидентам та нерезидентам ліцензій та індивідуальних ліцензій на здійснення валютних операцій, видає ці ліцензії і приймає рішення про їх скасування;

- встановлює єдиний порядок визначення і використання курсу грошової одиниці України відносно іноземних валют та розрахункових (клірингових) одиниць;

- встановлює спільно з Кабінетом Міністрів України порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях та неконвертованих валюті, які використовуються у торговельному й неторговельному обороті з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України;

- нагромаджує, зберігає і використовує золотовалютні резерви з метою забезпечення стабільності грошової одиниці України;

- складає за участю Кабінету Міністрів України платіжний баланс України;

- бере участь у визначенні ліміту валового зовнішнього боргу України та контролює дотримання цього ліміту після його затвердження Верховною Радою України тощо.

У сфері валютного регулювання Кабінет Міністрів України має такі повноваження:

- визначає і подає на затвердження до Верховної Ради України ліміт зовнішнього державного боргу України;

- бере участь у складанні платіжного балансу України;

- забезпечує виконання бюджетної та податкової політики в частині, що стосується руху валютних цінностей;

- забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду України;

- визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які використовуються у торговельному обороті з іноземними державами, а також у неконвертованих іноземних валютах, що використовуються у неторговельному обороті з іноземними державами на

підставі положень міжнародних договорів України.

На нашу думку, зараз необхідно переглядати шляхи формування ВВП, тому що залежність ВВП від експорту дуже велика. Але зважаючи на те, що імпорт у нас зростає великими темпами, а валютні резерви в ситуації, що склалася у нашій державі, будуть зменшуватися, уряду та Національному банку необхідно своєчасно та вміло користуватися вже існуючими інструментами регулювання валютним курсом, які є в їх повноваженнях. Краще за допомогою міжнародних позик намагатися налагодити внутрішнє виробництво тих груп товарів, які ми вимушені імпортувати, а не витратити їх на підтримку валютних курсів.

Список використаної літератури

1. Задоя А.О. Структурні зміни зовнішньоторговельної діяльності України та валютний курс / А.О. Задоя, О.І. Галась, Д.Б. Круцяк // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 11–17.
2. Круцяк Д.Б. Вплив валютного курсу на рівновагу на товарному ринку // Новітня цивілізація: проблеми становлення і трансформації: матеріали Міжнародної наукової конференції / Д.Б. Круцяк / Дніпропетровськ, 22–23 травня 2008 р. – Д.: ДУЕП, 2008. – С. 173–174.
3. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» // Розділ III. Повноваження державних органів і функції банківської системи у сфері валютного регулювання і валютного контролю. Стаття 11. Повноваження Національного банку України та Кабінету Міністрів України у сфері валютного регулювання.
4. Данилишин Б. Світова фінансова криза – тест для України / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. – № 38 (717). – 11–17 жовтня 2008.
5. Охріменко Олександр. Криза як початок розвитку, або що чекає українську економіку 2009 року (рос.) / О. Охріменко // Економічна правда. – 19 жовтня 2008.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Національного банку України // http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/Pot_tend_v/index.htm

THE STUDY ON THE RCA AND COMPLEMENTARITY OF THE TRADE BETWEEN CHINA AND EU

The bilateral trade volume between China and the EU totals only \$2.4 billion when the establishment of diplomatic relations between the two parties in 1975. The bilateral trade volume reached \$27.23 billion in 2006, 11.35 times of the volume in 1975. After the expansion of the European Union to 25 members in May 2004, EU, exceeding Japan and America, becomes the biggest trade partner of China, while China becomes the second biggest trade partner of EU (next below America). Besides, the EU is the largest technology import place of source of China. This paper mainly analyzes the revealed comparative advantage, intra-industry trade index, and complementarity, then draws some related conclusions about the China-Euro commodity trade, with related data from the WTO statistic database and the International Trade Statistics from 1998 to 2006 published by WTO.

1. The revealed comparative advantage

Balassa (1965, 1977) brought up the index of revealed comparative advantage (*RCA*):

$$RCA_{ij} = (X_{ij}/X_i)/(X_{nj}/X_n). \quad (1)$$

There X_{ij} represents the value of good j exported by country i , while X_i is country i 's total exports during the time of t . X_{nj} and X_n stand for the total exports or imports of good j in the whole world, respectively. According to the differences between the problems analyzed, the value of exports represented by variable x in the formula may signify that the scope and product categories are different. We can figure out the comparative advantage of a country's some product in the world market in a regional market, and in another country's market. Comparative advantage is determined by *RCA*. If *RCA* exceeds unity, the country is said to have a comparative advantage in the production of some goods, or vice versa. Japan External Trade Organization assume that the exports of an industry has a notable comparative

advantage in some country or has stronger export competitiveness when *RCA* is larger than 1.25. It is advantageous but not significant in a country when *RCA* is between 0.8 and 1.25. It has a comparative disadvantage or weaker export competitiveness in a country when *RCA* is smaller than 0.8.

2. The index of intra-industry trade

Grubel & Lloyd (1975) addressed the *GL* index:

$$GL_j = 1 - \frac{|X_j - M_j|}{X_j + M_j}. \quad (2)$$

There GL_j represents industry j 's index of intra-industry trade. There is only intra-industry when GL_j is 0 while there is only intra-industry when GL_j is 1.

3. The index of trade complementarity

Peter Drysdale (1967) brought up the index of trade complementarity:

$$C_{ij} = RCA_{xi}^k \cdot RCA_{mj}^k \quad (3)$$

$$RCA_{xi}^k = (\bar{E}X_i^k / X_i^k / X) (X_w^k / X_w) \quad (4)$$

$$RCA_{mj}^k = (M_j^k / M_j) / (X_w^k / X_w) \quad (5)$$

There X_i^k and X_w^k represent the value of good k exported by country i and the world, respectively, and X_i and X are country i 's and the world's total exports, respectively. M_j^k and M_j represent the value of good k imported by country j and the same country's total imports, respectively. When country i has a notable comparative advantage in the production of good k (RCA_{xi}^k) but country j has a notable comparative disadvantage in the same product, it means this two countries have trade complementarity in the trade of product k . Because there are so many products (industries), the comprehensive index of trade complementarity can be figured out by weighted average of indexes of trade complementarity displayed by different products (industries) under the circumstances. Weighting coefficients are the ratios of each product in the world trade, that is to say X_{kw} / X_w . The comprehensive index can be expressed as follows:

$$C_{ij} = \sum C_{ij}^k = \sum RCA_{xi}^k \cdot RCA_{mj}^k \cdot (X_w^k / X_w). \quad (6)$$

When $C_{ij} > 1$, it shows that the two countries's trade complementarity is strong and that is stronger with the value of C_{ij} larger, or vice versa.

China-EU bilateral trade value amounted to US\$2.4 billion in 1975, when the two established their diplomatic relations. The figure rose to US\$5.306 billion in 1981 and US\$13.751 in 1990. In 1997, China began to enjoy a trade surplus with EU, and the value was US\$4.628 billion. In 2006, it reached US\$ 27.23 billion, 11.35 times as that in 1995. After the EU expanded to 25 member states in May in 2004, it surpassed Japan as China's top trading partner and China was the EU's second-largest trading partner, (after the United States) EU was also the biggest import source of China's technology import. The products exported from China to EU have changed from raw material as a majority to finished goods.

to EU-15, in several sectors, namely, clothing, textiles, office telecommunication and electrical machinery and apparatus (except in 1999), ($RCA_y > 1.25$). On the other hand, China had a comparative or competitive disadvantage on the markets of EU-15 in sectors such as automobiles, steel & iron, chemicals and Power generating machinery, ($RCA_y < 0.8$); Besides, China enjoyed a comparative but not revealed advantage in machinery transport equipment and Manufactures sectors ($0.8 < RCA_y < 1.25$), and the advantage of machinery transport equipment and Manufactures was being strengthened seeing from the perspective of the change of the comparative advantage.

From 2000 to 2005 the EU25 had a revealed comparative advantage or a strong export competitive advantage, with respect to China, in several sectors, namely, Pharmaceuticals, Machinery and transport equipment, Automotive products, Telecommunications equipment (in year of

Table 1

China-EU bilateral trade value according to China statistics (unit: billion \$)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
exports	30,25	38,23	40,94	48,26	72,13	107,25	143,8
imports	25,46	30,85	35,71	38,53	53,02	70,1	73,59
total	55,71	69,08	76,65	86,79	125,15	177,35	217,39

Source: International trade statistics 1998–2006 WTO.

*1999–2003 data of EU-15, 2004–2005 data of EU-25.

Table 2

China-EU bilateral trade value according to the EU statistics (unit: billion \$)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
exports	20,39	23,27	26,67	32,07	44,88	58,61	63,61
imports	52,69	64,54	67,62	77,28	107,8	157,84	195,78
total	73,08	87,81	94,29	109,35	152,68	216,45	259,39

Source: International trade statistics 1998–2006 WTO.

*1999–2003 data of EU-15, 2004–2005 data of EU-25.

According to the formula of revealed comparative advantage index, we calculate the revealed comparative advantage indexes of the goods in trade between China and EU-15 or EU-25, using relative data from WTO database and The World Trade Report of 1998–2006 published by the WTO. The results are as follows:

The result shows that China had a revealed comparative advantage or a strong export competitive advantage, with respect

2000 and 2001), $RCA_y > 1.25$. On the other hand, EU25 had a comparative or competitive disadvantage on the markets of China in sectors such as Agricultural products, food, Fuels and mining products, fuels, Integrated circuits and electronic components, Electronic data processing and office equipment, textiles, clothing, chemicals (except 2005), Iron & Steel (from 2000 to 2002), Office and telecom equipment (from 2002 to 2005), $RCA_y < 0.8$. Besides,

Table 3

RCA indexes of China with respect to EU-15 1999–2003

	1999	2000	2001	2002	2003
Manufactures	1,098	1,166	1,167	1,180	1,212
steel & iron	0,578	0,740	0,525	0,453	0,460
chemicals	0,479	0,463	0,457	0,387	0,364
machinery transport equipment	0,714	0,820	0,895	1,002	1,135
Power generating machinery	0,544	0,608	0,541	0,544	0,518
office telecommunication	1,212	1,295	1,568	1,992	2,594
electrical machinery and apparatus	1,597	1,664	1,797	1,852	1,797
Automotive products	0,048	0,066	0,072	0,079	0,076
textiles	2,864	3,198	3,200	3,303	3,412
clothing	4,103	4,347	4,015	3,617	3,424

Source: calculations based on data from WTO statistics database and The World Trade Report in 1998–2006 published by the WTO.

EU25 enjoyed a comparative but not revealed advantage in Manufactures, Office and telecom equipment (from 2000 to 2001), Telecommunications equipment (in year of 2002 and 2005), Iron & Steel (from 2003 to 2005), ($0.8 < RCA_{ij} < 1.25$). The *RCA* of Iron & Steel and chemicals was being strengthened, but, the *RCA* of Office and telecom equipment and Telecommunications equipment were being weakened, seeing from the perspective of the change of the comparative advantage.

From the analysis of commodity structure between China and EU, we find out that China exported mainly low value-added products like textiles, machines and telecom apparatus but imported mainly capital-intensive and high-tech products. The products EU exported to China are primarily capital-intensive and technology-intensive, while China's exports, except machines and telecom apparatus, were mainly labor-intensive. The trade surplus we enjoyed in respect to the EU-15 was primarily on goods like clothing, textiles, office telecommunication and electrical machinery and apparatus, which also generated a revealed comparative or strong export competitive advantage. At the same time, the EU-25 enjoyed a surplus on goods like medicines, machine & vehicle, automobiles and telecom apparatus owing to his comparative advantage.

Traditional comparative advantage theory assumes that every country is inclined to export products with related higher labor productivity and import ones with related lower. Besides, H-O theory assumes that a

country intend to manufacture and export a good that uses his relatively abundant factor intensively and import a good that uses the relatively scarce factor intensively. The revealed China-EU export comparative advantage indexes and the commodity structure of those goods in trade show that the trade pattern between China and EU is exactly the same as is predicted by comparative advantage and H-O theories.

Classify the commodities into three types, namely, primary products, mineral products and fuel, finished products. Calculate the complementarity indexes of trade between China and EU15 countries from 1996 to 2003, and those of trade between China and EU25 countries from 2000 to 2005 respectively, according to Formula [3] and Formula [6]. The result is indicated with Table 5, Table 6, Table 7 and Table 8. In addition, changes in trade compensability indexes are illustrated dynamically with Graph 1, Graph 2, Graph 3 and Graph 4.

As is shown, both for complementarity indexes of synthetic trade between China and EU15 countries from 1996 to 2003, and those between China and EU25 countries from 2000 to 2005, $C_{ij} > 1$, which means there is complementarity of trade between China and 15 (or 25) EU countries. Furthermore, the complementarity of trade between China and EU countries is steady according to the figures and graphs. As an example of classified products, the complementarity indexes of primary products exports between China and 15 (or 25) EU countries are all bigger than

Table 4

RCA indexes of China with respect to EU-25 2000–2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agricultural products	0,599	0,485	0,492	0,466	0,503	0,648
food	0,510	0,436	0,448	0,375	0,362	0,490
Fuels and mining products	0,246	0,254	0,301	0,273	0,267	0,302
fuels	0,071	0,062	0,142	0,044	0,026	0,013
Manufactures	1,191	1,175	1,143	1,157	1,195	1,190
Iron & Steel	0,426	0,541	0,635	0,825	0,874	1,181
chemicals	0,717	0,692	0,740	0,788	0,804	0,859
Pharmaceuticals	3,782	3,118	3,532	3,454	3,636	3,981
Machinery and transport equipment	1,575	1,504	1,380	1,374	1,425	1,355
Office and telecom equipment	1,031	0,820	0,447	0,382	0,406	0,344
Electronic data processing and office equipment	0,449	0,491	0,360	0,267	0,281	0,305
Telecommunications equipment	2,696	2,040	1,081	0,944	1,024	0,829
Integrated circuits and electronic components	0,352	0,310	0,234	0,226	0,252	0,210
Automotive products	3,220	3,686	3,668	3,634	2,999	2,994
textiles	0,205	0,227	0,249	0,290	0,360	0,436
clothing	0,383	0,429	0,484	0,578	0,745	0,575

Source: calculations based on data from WTO statistics database and The World Trade Report in 1998–2006 published by the WTO.

those calculated by China's exports. For the dominant comparative advantage of primary products exported from 15 EU countries (1996–2003) or 25 EU countries (2000–2005) to the rest of the world, $1.014 < RCA_{15} < 1.102$, $1.047 < RCA_{25} < 1.131$. The Agricultural products of EU are not provided with congenital comparative advantage in the world market because of EU's natural resources. However, as everybody knows, the Agricultural products receive subsidies there so that they take on a comparative advantage, but not obvious. On the other hand, China's Agricultural products exports have a discomparative advantage in the world market, $RCA < 0.8$, due to its natural resources. When it comes to the mineral products and fuel, both China and EU don't have revealed comparative advantages, whose complementarity is low as well. But their complementarity of Manufactures is quite

high. The exports of Manufactures accounted for more than 80% of total exports in China from 1996 to 2005. The import of them occupied more than 70% during the same time. Meanwhile, Manufactures imports and exports of EU countries (15 or 25) took up more than 70%.

Using the intra-industry trade index, we figure out the intra-industry trade index between China and EU15 in the year 2003 and between China and EU25 in the year 2005 respectively. According to the results, we find that in the intra-industry trade index between China and EU15 in 2003, some merchandise of which the indexes are more than 0.9 are color-metal and other transportation vehicles. The amount of bilateral trade of these merchandise reached 6.95 billion dollars which takes up 5.5% of the total quantity. The indexes of color-metal, other transportation vehicles and

Table 5

complementarity Indexes of Trade between China and 15 EU Countries (1996–2003) according to China statistics

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agricultural products	0,113	0,098	0,089	0,084	0,077	0,071	0,067	0,059
Fuels and mining products	0,050	0,053	0,042	0,036	0,043	0,043	0,037	0,036
Manufactures	0,873	0,887	0,904	0,918	0,917	0,921	0,931	0,922
synthesis	1,036	1,038	1,035	1,038	1,037	1,035	1,035	1,016

Source: WTO Database; International Trade Statistics 1998–2006 published by WTO.

Table 6

**complementarity Indexes of Trade between China and 15 EU Countries (1996–2003)
according to EU15 statistics**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agricultural products	0,112	0,105	0,091	0,088	0,096	0,087	0,079	0,085
Fuels and mining products	0,043	0,057	0,047	0,049	0,070	0,060	0,055	0,026
Manufactures	0,893	0,871	0,892	0,886	0,851	0,881	0,901	0,987
synthesis	1,048	1,033	1,031	1,023	1,016	1,027	1,035	1,099

Source: WTO Database; International Trade Statistics 1998–2006 published by WTO.

Table 7

**Complementarity Indexes of Trade between China and EU25 Countries (2000–2005)
according to China statistics**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agricultural products	0,076	0,070	0,066	0,059	0,047	0,045
Fuels and mining products	0,044	0,044	0,037	0,036	0,037	0,037
Manufactures	0,920	0,923	0,936	0,945	0,956	0,965
synthesis	1,039	1,037	1,039	1,039	1,041	1,046

Source: WTO Database; International Trade Statistics 1998–2006 published by WTO.

Table 8

**Complementarity Indexes of Trade between China and 15 EU Countries (2000–2005)
according to EU25 statistics**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agricultural products	0,095	0,087	0,078	0,080	0,082	0,077
Fuels and mining products	0,071	0,061	0,056	0,059	0,073	0,084
Manufactures	0,851	0,880	0,901	0,896	0,865	0,863
synthesis	1,017	1,027	1,035	1,035	1,020	1,025

Source: WTO Database; International Trade Statistics 1998–2006 published by WTO.

electronic mechanism facilities are more than 0.8. The amount of bilateral trade of these merchandise reached 16.89 billion dollars which takes up 13.4% of the total quantity. The amount of the bilateral trade of some merchandise of which the intra-industry trade indexes are more than 0.7 is 28.09 billion dollars, taking up 29.6% of the total quantity. The amount of the bilateral trade of some merchandise of which the intra-industry trade indexes are more than 0.6 is 32.32 billion dollars, taking up 33% of the total quantity.

According to the results of the intra-industry trade index between China and EU25 in the year 2005, the index of other vehicles is more than 0.9 and its bilateral trade amount reached 9.07 billion dollars which takes up 4.2% of the total quantity.

The amount of the bilateral trade of some merchandise of which the intra-industry trade indexes are more than 0.8 is 27.09 billion dollars, taking up 12.4% of the total quantity. The amount of the bilateral trade of some merchandise of which the intra-industry trade indexes are more than 0.7 is 34.98 billion dollars, taking up 16% of the total quantity. The amount of the bilateral trade of some merchandise of which the intra-industry trade indexes are more than 0.6 is 66.74 billion dollars, taking up 30.7% of the total quantity.

Based on the former analysis of between China and EU15 and EU25, we find that there is a stable complementary trade relation between China and EU. Whether it is complementary of inter-industry or intra-industry trade? We figure out that the amount

of the bilateral trade of merchandise of which the intra-industry trade indexes between China and EU15 and EU25 are more than 0.6 takes up 33% and 30.7% respectively of the total quantity. This demonstrates that the trade between China and EU is main complementary trade of inter-industry trade. The scale of intra-industry trade is still not big enough. The international labor division between China and EU is mainly vertical division while the horizontal division is subordinate. Considering the proportion of the direct investment from EU to China and, among the trade mode of China the amount of import and export trade of processing trade takes up more than 50% of the total trade of China, the trade between China and EU is actually driven by compared advantage.

2. Calculated from the complementary index of trade between China and EU, trade between China and EU15 and EU25 displays complementary. And the kind of complementary tends to be stable.

3. The complementary of trade between China and EU is based on inter-industry complementary, and the scale of intra-industry trade is not large enough. The international division of labor between China and EU is still based on vertical division, supplemented by horizontal division of labor. The intra-industry trade between China and EU is mainly droved by comparative advantage, taking into account the percentage of FDI from EU to China and that the ratio of processing trade to total trade exceeds 50% in the e trade pattern of China.

Table 9

the indexes of intra-industry trade between China and EU15 in the year 2003 according to China statistics (Unit: billion dollars)

	Export	Import	The amount of import and export	The proportion of total trade	Intra-industry trade index
Food	1,73	0,74	2,47	0,020	0,599
Raw materials	0,57	1,19	1,76	0,014	0,648
Ores and other minerals	0,38	0,61	0,99	0,008	0,768
Fuels	0,77	0,16	0,93	0,007	0,344
Non-ferrous minerals	0,49	0,56	1,05	0,008	0,933
Iron and Steel	0,47	2,09	2,56	0,020	0,367
chemicals	3,78	6,1	9,88	0,079	0,765
Other semi-manufactures	5,77	3,56	9,33	0,075	0,763
Power generating machinery	0,37	1,5	1,87	0,015	0,396
Other none electrical machinery	3,15	15,05	18,2	0,145	0,346
Office and telecom equipment	23,22	4,43	27,65	0,221	0,320
electrical machinery and apparatus	5,86	4,08	9,94	0,079	0,821
Automotive products	0,35	5,46	5,81	0,046	0,120
Other transport equipment	3	2,9	5,9	0,047	0,983
textiles	2,44	0,54	2,98	0,024	0,362
Clothing	6,28	0,1	6,38	0,051	0,031
Other manufactures	13,48	3,91	17,39	0,139	0,450
Total Merchandise	72,13	53,02	125,15		

Source: According to international trade statistics2004 published by WTO.

Based on the analysis above, we can come to the following conclusions:

1. The trade pattern between China and EU is consistent with the trade model forecast by the comparative advantage theory and the factor-proportions theory from the analysis of export revealed comparative advantage index and the commodity structure of imports and exports between China and EU.

Flaws of the research in this paper lies in: first, lack of analysis about the trade complementary between China and each member of EU while analyzing the trade complementary between China and EU; second, adopting the commodity classification that is used by WTO when calculating the export revealed comparative advantage index of EU and intra-industry trade index, and the result of the calculation

Table 10

the indexes of intra-industry trade between China and EU25 in the year 2005 according to China statistics (Unit: billion dollars)

	Export	Import	The amount of import and export	The proportion of total trade	Intra-industry trade index
Fish	1,04	0,21	1,25	0,006	0,336
Other food	1,79	1	2,79	0,013	0,717
Raw materials	1,06	2,16	3,22	0,015	0,658
Ore and minerals	0,88	1,67	2,55	0,012	0,690
Fuels	1,35	0,15	1,5	0,007	0,200
Non-ferrous minerals	1,03	1,41	2,44	0,011	0,844
Iron and Steel	1,87	3,52	5,39	0,025	0,694
pharmaceuticals	1,02	1,26	2,28	0,010	0,895
Other chemicals	5,33	7,97	13,3	0,061	0,802
Other semi- manufactures	11,76	4,52	16,28	0,075	0,555
Electronic data processing and office equipment	30,28	1,62	31,9	0,147	0,102
Telecommunications equipment	19,38	2,35	21,73	0,100	0,216
Integrated circuits	1,66	3,39	5,05	0,023	0,657
Automotive products	1,38	4,45	5,83	0,027	0,473
Other transport equipment	4,84	4,23	9,07	0,042	0,933
Power generating machinery	0,79	2,86	3,65	0,017	0,433
None electrical machinery	6,61	19,21	25,82	0,119	0,512
Electrical machinery	10,14	5,41	15,55	0,072	0,696
textiles	4,71	0,79	5,5	0,025	0,287
Clothing	13,75	0,21	13,96	0,064	0,030
Personal and household goods	8,17	0,38	8,55	0,039	0,089
Scientific and household goods	1,99	3,11	5,1	0,023	0,780
Other manufactures	12,94	1,7	14,64	0,067	0,232
Total merchandise	143,8	73,59	217,39		

Source: According to international trade statistics 2006 published by WTO.

will be more persuasive and the calculation more standardized if using SITC and HS standard classification.

Literature

1. Balassa, Bela(1965), «Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage», Manchester school of Economics and Social Studies 33, pp. 99–123.

2. Greenaway, David, et al. (1994), «On the Measurement of Intra-Industry Trade»,

the Economic Journal, Vol.93, No.372, pp. 900–908.

3. Grubel, Herbert and Lloyd, Peter(1975), «Intra-Industry Trade: the Theory and the Measurement of International Trade in Differentiated Products», London: Macmillan.

4. Peter Drysdale(1967): «Japan, Australia and New Zealand: the Prospects for Western Integration», Economic Record, September.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Запрошуємо Вас до співробітництва в журналі «Академічний огляд: Економіка та підприємництво», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямків підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів вузів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей. Журнал «Академічний огляд» затверджений Постановою Президії ВАК України № 01-05/9 від 8.09.1999 р. як фахове видання в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких враховано вимоги ВАК України до наукових статей і витримано такі умови:

1. Стаття повинна бути роздрукована на одній стороні аркуша, через 1,5 інтервала, кегль 14, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Наявність електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті 6–10 сторінок.

2. Наукові статті необхідно подавати у стислому, точному викладенні, без повторень, з чіткими формулюваннями і висновками.

3. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

4. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

5. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилення в тексті – у квадратних дужках.

6. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно вказати ім'я, по батькові, прізвище, науковий ступінь, звання, посаду, адресу, місце роботи і контактні телефони кожного автора.

7. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

Публікація статей платна.

Звертатися за адресою: 49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна Леніна, 18. Редакція журналу «Академічний огляд».
Тел./факс: 778-58-66, 778-05-28.
e-mail: rio@duep.edu