

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ, МОЛОДЕЖИ И СПОРТА
АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ
РЕСПУБЛИКАНСКОЕ ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ
«КРЫМСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
КРЫМСКОГО ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Выпуск 30

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Симферополь
2011

*Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации
выдано Государственным комитетом телевидения и радиовещания Украины 12.01.2006 г.
Серия КВ № 10833.*

Сборник включен в перечень научных специальных изданий.
Постановление президиума ВАК Украины № 1-05/2 от 10.03.2010 г.

Редакционная коллегия:

Абдуллаев Р. А., д.э.н., профессор (главный редактор)

Адаманова З. О., д.э.н., доцент

Новиков Ю. Н., д.э.н., профессор

Османов И. Х., д.э.н., профессор

Чепурко В. В., д.э.н., профессор

Фазылова А. Р. (ответственный редактор)

Печатается по решению Ученого совета Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет». Протокол № 3 від 31.10.2011 г.

Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск 30. Экономические науки. – Симферополь : НИЦ КИПУ, 2011. – 172 с.

В сборник включены статьи по экономическим направлениям научно-исследовательской деятельности, подготовленные профессорско-преподавательским составом, научными работниками, аспирантами и студентами Крымского инженерно-педагогического университета, а также других вузов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений.

Друкується за рішенням Вченої ради Республіканського вищого навчального закладу «Кримський інженерно-педагогічний університет». Протокол № 3 від 31.10.2011 р.

Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету. Випуск 30. Економічні науки. – Симферополь : НИЦ КИПУ, 2011. – 172 с.

У збірник вміщено статті з економічних напрямів науково-дослідної діяльності, які підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковцями, аспирантами, студентами Кримського інженерно-педагогічного університету, а також інших ВНЗ.

Для науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Абдулгасис В. С. Рынок телекоммуникационных услуг Украины: тенденции развития	5
Абдуллаев Р. А. Приоритетные направления развития национальной экономики в условиях глобализации	10
Абдураимова Э. Д. Развитие форм хозяйствования в аграрном секторе Крыма	13
Аджимет Г. Х. Эволюция концепций регулирования рынка сельскохозяйственной продукции	17
Барков Я. И. Теоретические аспекты трансформации Украины и ее регионов (на примере АР Крым) на базе режима открытой экономики	23
Бурлуцкий С. В. Домогосподарство в межах системної парадигми	29
Джаферова С. Е. Сутність підприємництва і його роль в управлінні матеріальними потоковими процесами підприємства	34
Егорченко Т. И. Подходы к определению структуры топливно-энергетического комплекса региона	39
Зиятдинова Н. Р. Оценка эффективности функционирования сельского трудового потенциала АР Крым в условиях реформирования аграрного сектора экономики	44
Майорова Т. В. Іпотека як інструмент формування інвестиційних ресурсів промислових підприємств	46
Морева В. В., Иванова В. В. Оцінка потенційної екологічної відповідальності при обґрунтуванні визначення економічного збитку від забруднення навколишнього середовища	51
Мусаев Е. К. Концептуальні підходи до формування механізму управління розвитком АПК	54
Пивоваров И. А. Современное состояние и перспективы развития отечественных социально-экономических реформ с учетом теории «длинных волн» Н. Д. Кондратьева	60
Русанов О. М. Організаційний розвиток як інструмент реалізації стратегічних цілей підприємств житлово-комунальної галузі	64
Рибінцев В. О., Головань О. О. Методичний підхід до визначення конкурентоспроможності банківських послуг фізичним особам	69
Смедлаева Э. М. Влияние отдельных факторов на занятость сельского населения	73
Смітюх О. Ю. Впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України в сучасних умовах	78
Челебджанова Э. Б. Современные проблемы стимулирования труда в аграрном секторе экономики	83

Раздел 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Абдулгасис В. С., Абибуллаева Д. С. Особенности становления и современные тенденции развития ТНК в условиях глобализации экономики	88
Бузни А. Н. Безопасность Украины в безопасности мира	93
Ваниева Э. А., Усманова Э. А. Тенденция развития внешнеэкономических связей Автономной Республики Крым со странами Европейского Союза	98
Джеппарова З. Р., Абдулгасис В. С. Мировые финансовые кризисы в условиях глобализации экономики	102

Іваненко І. А., Жиленкова К. Є. Принциповий підхід до ділових переговорів із зарубіжними контрагентами	106
Петрашко Л. П. Вітчизняна модель корпоративної соціальної відповідальності: оцінка формування, становлення та розвитку	109
Полякова Ю. В., Іваненко І. А. Особливості ділового спілкування з представниками азійських країн	115
Сейдаметова З. С., Темненко В. А. Cloudomics: таксономія, моделі об'єктів, бізнес-процеси	118
 Раздел 3. УЧЕТ И АУДИТ	
Каджаметова Т. Н. Проблема выбора учетной политики предприятия	127
Саранцев В. Н. Функционирование единого казначейского счета в странах постсоветского пространства	131
 Раздел 4. МЕНЕДЖМЕНТ, ТУРИЗМ И РЕКРЕАЦИЯ	
Долгополова А. В. Прогнозирование эффективности механизма управления человеческим капиталом туристической отрасли Крыма	136
Землячов С. В. Використання збалансованої дивідендної політики на сучасному етапі діяльності комерційними банками	140
Іваненко І. А., Дубина А. Ю. Особливості міжкультурної психології у ділових стосунках	145
Іваненко І. А., Стефанова К. В. Психологія ділового спілкування	148
Сташно Н. Д. Финансовый потенциал и проблемы экономической безопасности предприятий рекреационного комплекса	151
Куніцин С. В. Оцінка туристичної привабливості територій та об'єктів природно-рекреаційної сфери	155
Падерин А. В., Османов И. Х. Роль корпоративного уровня управления в достижении эффективности	163
Наши авторы	169

РАЗДЕЛ 1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.37

Абдулгасис В. С.

РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Досліджені тенденції і проблеми розвитку ринку телекомунікаційних послуг України і проведений аналіз динаміки і основних напрямів розвитку ВАТ «Укртелеком».

Ключові слова: телекомунікації, ринок телекомунікаційних послуг, підприємства електрозв'язку, ВАТ «Укртелеком».

Исследованы тенденции и проблемы развития рынка телекоммуникационных услуг Украины и проведён анализ динамики и основных направлений развития ОАО «Укртелеком».

Ключевые слова: телекоммуникации, рынок телекоммуникационных услуг, предприятия электросвязи, ОАО «Укртелеком».

The tendencies and problems of development of the market of telecommunication services of Ukraine are investigated and dynamics and basic directions of development of SLR «Ukrtelecom» are analysed.

Key words: telecommunications, the market of telecommunication services, the enterprises of electric communications, SLR «Ukrtelecom».

Постановка проблемы. Современный этап социально-экономического развития мирового хозяйства характеризуется широким распространением процессов либерализации телекоммуникационных рынков, глобализации и персонализации услуг связи, цифровизации всех электромагнитных технологий передачи информации. Усложнение структуры хозяйственных комплексов, высокая взаимосвязь отраслей экономики, отдельных предприятий в рамках национального и международного рынков требуют широкого внедрения информационно-телекоммуникационных технологий и определяют возрастающая роль телекоммуникаций в современной социально-экономической жизни общества. ОАО «Укртелеком» – единственная компания, которая предоставляет все виды телекоммуникационных услуг на всей территории Украины. Изучение тенденций развития, рационализация использования материально-технической базы данного предприятия, в условиях возрастающего спроса на телекоммуникационные услуги и воздействия мировых кризисных явлений определяет актуальность данного направления исследования.

Анализ литературы. В современной экономической литературе изучению данной проблемы уделено много внимания. Исследования в этой области отечественными специалистами нашли своё отображение в работах Г. В. Толкачёвой [5], Ю. В. Мельниковой [2], А. Н. Полонской, Л. А. Захарченко М. Арсенова и др. Динамизм данной сферы в условиях интеграции и глобализации экономики, влияние кризисных явлений на экономику Украины, требуют более

глубокого изучения вопроса современных тенденций развития рынка телекоммуникационных услуг Украины.

Цель исследования – изучение тенденций и проблем развития рынка телекоммуникационных услуг Украины, динамики и основных направлений развития ОАО «Укртелеком».

Изложение основного материала. Современный этап социально-экономического развития мирового хозяйства характеризуется широким распространением процессов либерализации телекоммуникационных рынков, глобализации и персонализации услуг связи, цифровизации всех электромагнитных технологий передачи информации. Усложнение структуры хозяйственных комплексов, высокая взаимосвязь отраслей экономики, отдельных предприятий в рамках национального и международного рынков требуют широкого внедрения информационно-телекоммуникационных технологий и определяют возрастающая роль телекоммуникаций в современной социально-экономической жизни общества.

Телекоммуникации стали одной из ключевых отраслей мировой экономики, которые вносят значительный вклад в рост ВВП и определяют уровень конкурентоспособности стран. Развитие отрасли тесно связано с углублением процесса глобализации. С одной стороны, развитие телекоммуникационных технологий стало важным фактором глобализации, а с другой стороны, интеграция мировых товарных и финансовых рынков способствовала значительному росту спроса на услуги связи и способствовала притоку финансовых ресурсов в отрасль.

В последнее время общепринятым стало утверждение относительно взаимного влияния состояния развития национальных экономик и национальных телекоммуникаций [5]. Увеличение значения телекоммуникаций в мировой и национальных экономиках хорошо отслеживается при анализе динамики части телекоммуникационных услуг в ВВП.

Увеличение значения телекоммуникаций в мировой экономике хорошо отслеживается при анализе динамики части телекоммуникационных услуг в ВВП: за период 1990–2007 гг. часть телекоммуникаций в ВВП увеличилась с 1,7% до 3,2%, а часть телекоммуникаций в общем объеме услуг – с 2,8% до 4,7%. В Украине на протяжении 2000–2006 гг. часть доходов ВВП от предоставления услуг связи выросла с 3,6% до 6,6%. С 2006 по 2008 годы в условиях динамического экономического развития мирового хозяйства и национальной экономики эта часть постепенно уменьшалась к 4,8%. Но уже за первое полугодие 2009 года в условиях финансово-экономического кризиса эта часть повысилась до 8,9%, что придаёт особую роль и значение сектору телекоммуникаций в развитии национальной экономики и мирового хозяйства [2].

За последние 15 лет мировой телекоммуникационный рынок увеличился больше чем в 3 раза. Инвестиции в развитие телекоммуникационных услуг в 2007 году в мире составили более

\$ 200 млрд. [2]. В 2008 году капитальные инвестиции в развитие отрасли телекоммуникаций Украины составили около 8 млрд. грн. (\$ 1,58 млрд.) [4].

По оценкам Международного союза электросвязи (МСЭ), объем мирового рынка телекоммуникационных услуг в 2007 году представлял больше \$ 1700 млрд. [2]. В Украине в 2009 году доходы от предоставления услуг связи составили 18 млрд. грн. (\$ 2,26 млрд.) [4].

В начале 2009 года общее количество подписчиков услуг телефонии на 100 жителей в Украине представляли 147, в США – 137, Японии – 124 и в Эстонии (лидер) – 186 [2]. Если говорить об объемах доходов сектора, то Украина занимает по этим показателям далеко не первые места, а это говорит о том, что проблема в показателе доходности одного задействованного телефона, а значит в платежеспособности потребителей, условиях конкуренции на национальном рынке, качестве услуг и сфере регулирования операторов, в нерешенных проблемах ценовой конкуренции в стране. Структура доходов от телекоммуникационных услуг в Украине (рис. 1) на протяжении двух последних десятилетий испытала значительные изменения, в целом, соответствуя, мировым тенденциям, – рост доходов, главным образом, обеспечивался «новыми» услугами, мобильной связью и Интернет.

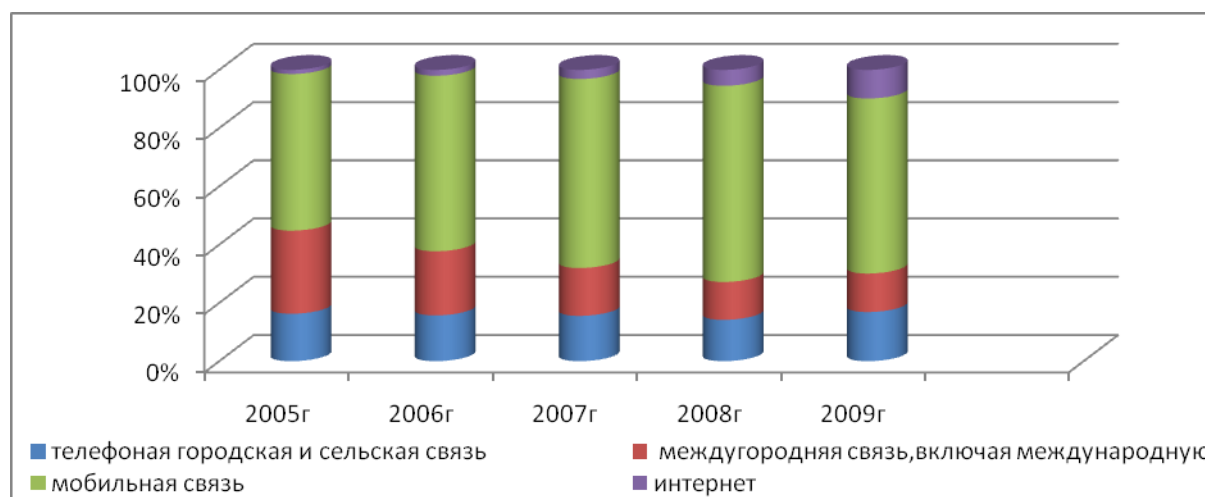


Рис. 1. Изменения в структуре рынка телекоммуникационных услуг в Украине за период 2005–2009 гг.

Основной прирост доходов приходится на услуги мобильной связи и Интернет. Объем украинского рынка телекоммуникационных услуг в 2009 г. составил 43,2 млрд. грн., оставаясь практически на уровне 2008 г. Структура доходов рынка: 65,8% – услуги спутниковой связи, 20,4% – услуги фиксированной телефонной связи, 7,8% – услуги передачи данных и Интернет [2].

Исследование изменений в структуре доходов отечественных предприятий (рис. 2) показало,

что впервые за всё время существования на рынке услуг мобильной связи доходы от их предоставления уменьшились на 4% в сравнении с 2008 г. Доходы от услуг фиксированной телефонной связи также уменьшилась на 7% относительно 2008 г. Наивысшими темпами вырос рынок услуг компьютерной связи – прирост доходов относительно 2008 г. составил 39%. При этом рынок услуг Интернет-доступа увеличился на 38% [4].

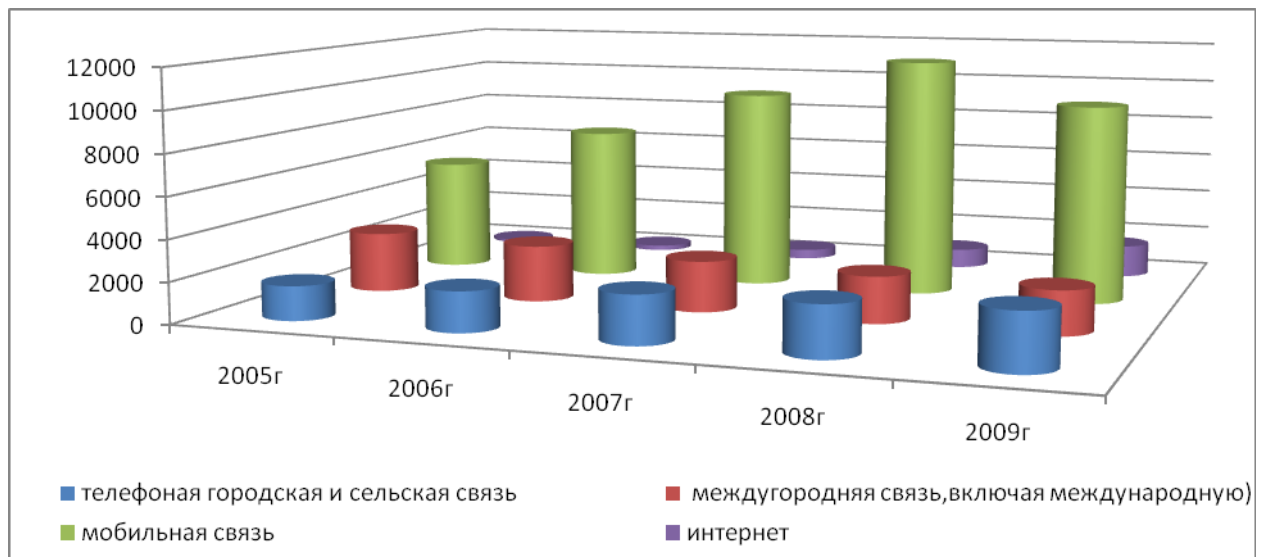


Рис. 2. Динамика доходов украинских предприятий от телекоммуникационных услуг.

Мобильная связь в Украине, как и в мире, достаточно агрессивно «перетащила» на себя значительную часть доходов не только местных, но и международных и междугородных коммуникаций, а также услуг передачи данных и Интернет-доступа. Но и мобильные голосовые услуги замедлили свой рост – как по количеству абонентов, так и по увеличению доходов. Рынок услуг стандарта GSM практически достиг насыщения. Однако еще некоторое время он будет оставаться наиболее доходным.

ОАО «Укртелеком» – единственная компания, которая предоставляет все виды телекоммуникационных услуг на всей территории Украины и занимает лидирующие позиции на рынке услуг фиксированной телефонной связи Украины и услуг доступа к сетям Интернет по основным параметрам: спектром услуг, количеством абонентов и географическим охватом сети. Компания охватывает около 71% рынка услуг местной телефонной связи и 83% рынка услуг междугородной и международной телефонной связи [3].

ОАО «Укртелеком» было создано в 1993 году, когда было зарегистрировано Украинское объединение электросвязи «Укрелектрозв'язок» (с 1994 года – Укртелеком), после проведения корпоратизации оно было преобразовано в открытое акционерное общество. Сегодня ОАО «Укртелеком» – это предприятие, организационная структура которого сформирована по вертикальному принципу управления финансами, технологическими процессами, персоналом.

В декабре 2005 года ОАО «Укртелеком» получил лицензию на предоставление услуг подвижной (мобильной) телефонной связи с правом технического обслуживания и эксплуатации телекоммуникационных сетей и предос-

тавления в пользование каналов электросвязи по технологии UMTS/WCDMA [3].

Сеть мобильной связи Укртелекома построена в соответствии с лицензионными условиями и работает по технологии UMTS/WCDMA. Абоненты компании получают все базовые услуги, но значительно лучшего качества, а также принципиально новые услуги, в частности, видеозвонок, мультимедийные ролики, голосовая и видео почта, высококачественный доступ к сети Интернет и множество других услуг.

Укртелеком является участником (акционером) ряда совместных предприятий и акционерных обществ, которые функционируют на телекоммуникационном рынке Украины: ЗАО «Элсакком Украина» (мобильная спутниковая связь в системе «Глобалстар»), СП «Украинская волна» (фиксированный абонентский радиодоступ), ОАО «Телекоминвест» (разработка и внедрение автоматизированных систем документооборота), ОАО «Свемон-инвест», ООО «Телесистемы Украины» (фиксированный абонентский радиодоступ) [3].

Компания предоставляет следующие виды телекоммуникационных услуг: международная, междугородная и местная телефонная связь; мобильная связь по технологии UMTS/WCDMA; услуги передачи данных и построения виртуальных частных сетей; Интернет-услуги, в т. ч.: коммутированный и широколинейный доступ к сети Интернет для абонентов сети фиксированной телефонной связи; постоянное IP-соединение по выделенной линии; аппаратный и виртуальный хостинг; ISDN; видеоконференц-связь в формате 3G UMTS; проводное вещание; телеграфная связь; осуществляет деятельность из технического обслуживания сетей эфирного телевидения и радиовещания.

Укртелеком создает мощнейшую в Украине национальную магистральную сеть передачи данных, построенную на базе современной технологии DWDM, пропускная способность которой приближается до 4 Гбайт/с. Укртелеком участвует в международных телекоммуникационных проектах, которые обеспечивают выход на цифровые телекоммуникационные системы стран Европы, Азии, Африки и Северной Америки, является совладельцем 14 международных

подводных систем передачи данных, таких как ITUR, BSFOCS, а также является участником проектов ТЕЛ и ТАЕ.

Данные табл. 1 [3] показывают, что за период 2005–2009 гг. значительное развитие в телекоммуникационной сети Укртелекома получил Интернет (темп роста количества абонентов фиксированного широкополосного доступа в 2008 г. по сравнению с 2007 г. – 250,24%, а в 2009 г. по сравнению с 2008 г. – 164,32%).

Таблица 1.

Показатели развития телекоммуникационной сети ОАО «Укртелеком».

Наименование показателя	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Количество абонентов фиксированного широкополосного доступа (тыс.)	15,5	74,6	205	513	843
Количество абонентов мобильной связи (тыс.)	–	–	3	149	378
Количество линий фиксированной телефонной связи (млн.)	9,8	10,1	10,32	10,43	10,28
Ёмкость сети фиксированного широкополосного доступа (тыс. портов)	120	166	291	854	1165
Ёмкость сети фиксированной телефонной связи (млн. номеров)	10,54	10,8	10,93	10,98	10,96
Уровень цифровизации сети фиксированной телефонной связи	41,2	43,6	46,7	48,4	48,8

Кроме этого, наблюдается уменьшение количества линий фиксированной телефонной связи (в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 110 тыс.), что свидетельствует об уменьшении количества абонентов, однако произошло увеличение количества абонентов мобильной связи (на 146 тыс. в 2008 г. по сравнению с 2007 г., и на 229 тыс. в 2009 г. по сравнению с 2008 г.). Таковую тенденцию можно определить как своеобразное «за-

мещение» одних услуг другими, более современными.

Проведенный нами анализ динамики развития телекоммуникационной сети Укртелекома за период 2005–2009 гг. (табл. 2), показывает, что наиболее интенсивно развивалась услуга мобильной связи – среднегодовой темп роста за пять лет составил 432%, на втором месте – услуга фиксированного широкополосного доступа (272%).

Таблица 2.

Динамика развития телекоммуникационной сети ОАО «Укртелеком».

№	Наименование показателя	Цепные темпы роста, %				СрТр
		2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	За период 2005–2009 гг.
1.	Количество абонентов ФШД (тыс.)	481	274,8	250,24	164,32	2,72
2.	Количество абонентов мобильной связи (тыс.)	0	300	4966,67	233,56	4,32
3.	Количество линий фиксированной телефонной связи (млн.)	103,06	102,2	101,06	98,56	1,01
4.	Ёмкость сети фиксированного широкополосного доступа (тыс. портов)	138,33	175,3	293,47	136,42	1,76
5.	Ёмкость сети фиксированной телефонной связи (млн. номеров)	102,47	101,2	100,45	99,82	1,01
6.	Уровень цифровизации сети фиксированной телефонной связи	105,82	107,11	103,64	100,82	1,043

Анализируя доходы от предоставления различных видов телекоммуникационных услуг компанией Укртелеком в 2009 г., определяем рост доходов от предоставления всех видов новых услуг: в 1,6 раз – компьютерная связь, в 3,6 раз – мобильная связь, на 26% – экспортные операции, на 29% – проводное радиовещание и телеграфная связь.

В то же самое время доходы ОАО «Укртелеком» от предоставления услуг междугородней телефонной связи, а также связи с абонентами

операторов мобильной связи в 2009 г. уменьшилось в сравнении с 2008 г. на 715 млн. грн., что в свою очередь, наряду с ростом расходов на капитальный ремонт и обслуживание действующей фиксированной телефонной связи, привело к снижению всех технико-экономических показателей предприятия.

Исследование динамики основных показателей деятельности ОАО «Укртелеком» за период 2006–2010 гг. (рис. 4) [3] показало, что объем доходов от оказанных услуг связи в 2010 г. –

7935,6 млн. грн., что на 1,6% меньше предыдущего года. Продолжается сокращение объемов услуг фиксированной связи, это объясняется тем, что объем исходного телефонного трафика в 2010 году по отношению к 2009 сократился еще на 18%. Объем финансовых доходов в отчетном году – 42,1 млн. грн., что на 27,7% меньше по отношению к предыдущему году, который объясняется уменьшением средств на текущих счетах общества и сокращением объемов реализации опционов. Общий объем расходов общества за 2010 год представлял 7531,6

млн. грн., без учета операций по реализации валюты и курсовых разниц – 7365,3 млн., что на 2,1% менее предыдущего года, из них расходы операционной деятельности – 7018,4 млн. грн., по отношению к предыдущему году их объем сократился на 1,5%. На 52 млн. грн. в сравнении с 2009 годом уменьшились финансовые расходы и составили 278,7 млн. грн. Объем прочих расходов в 2010 г. составил 148,1 млн. грн., без учета операций из реализации валюты и курсовых разниц – 66,7 млн. грн., что на 6,3% меньше предыдущего года.

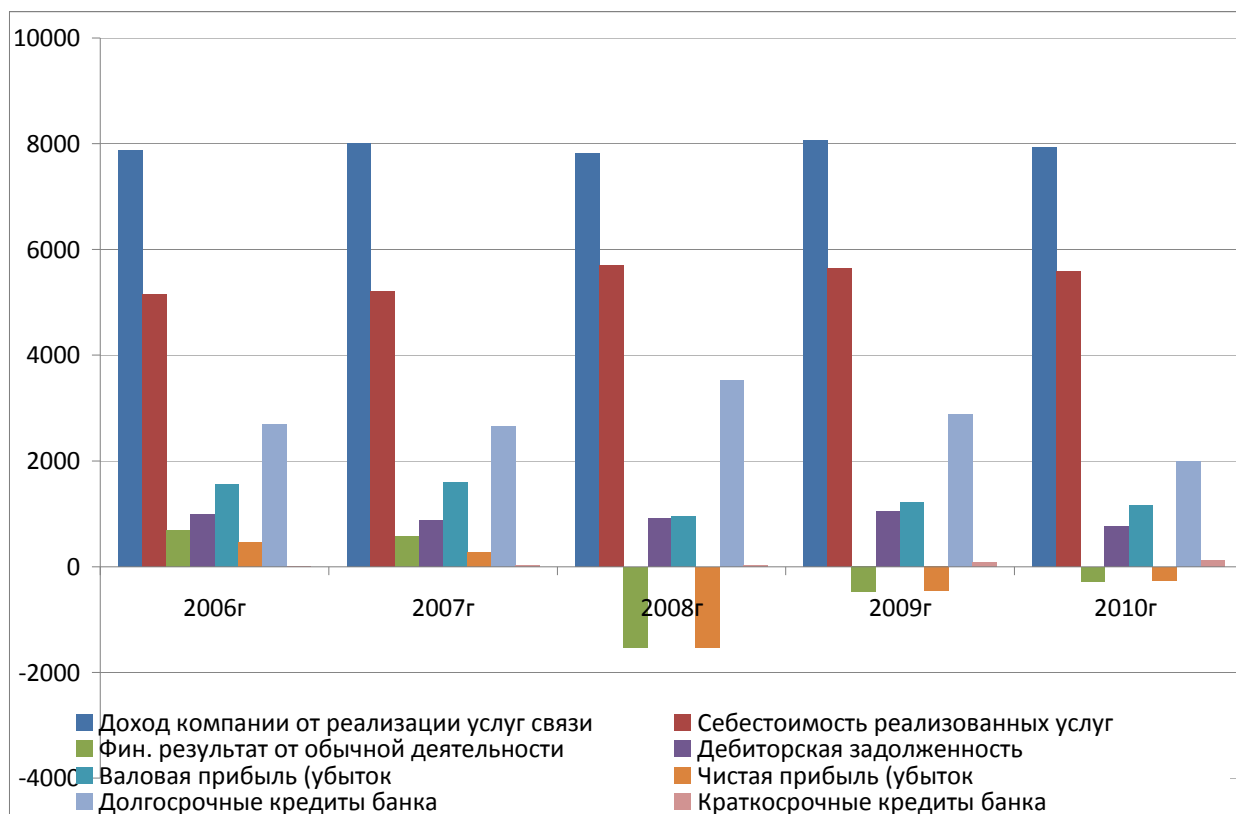


Рис. 4. Динамика основных показателей деятельности ОАО «Укртелеком» за период 2006–2010 гг.

Анализ показателей эффективности деятельности ОАО Укртелеком (табл. 3) показал, что за период 2006–2010 гг. произошло их значительное уменьшение, что обусловлено отсутствием чистой прибыли предприятия с 2008 по 2010 гг. и ростом себестоимости предоставляемых услуг. Всё это привело к уменьшению финансовой устойчивости предприятия и росту за-

висимости от заёмных средств. Убыточность компании в период с 2008–2010 гг. объясняется, в первую очередь, уменьшением доходов от предоставления услуг фиксированной связи, что было вызвано замещением фиксированной связи услугами мобильной связи других операторов.

Таблица 3.

Показатели эффективности деятельности ОАО «Укртелеком».

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010
Валовая рентабельность услуг, %	30,23	30,63	16,6	21,46	20,92
Чистая рентабельность услуг, %	9,1	5,12	-26,8	-8,16	-4,64
Рентабельность активов, %	1,44	2,1	-12,35	-3,93	-2,47
Рентабельность собственного капитала, %	5,8	3,04	-21,06	-6,79	-3,96
Коэффициент общей ликвидности	3,57	3,47	2,21	1,79	1,27
Коэффициент финансового левериджа	0,41	0,4	0,66	0,675	0,56
Коэффициент автономии	69,3	69,16	58,66	57,85	62,31

Мобильная связь является более удобной в использовании и во многих случаях более дешёвой, чем фиксированная, это привело к сокращению трафика по всем направлениям. Жёсткая конкуренция на рынке компьютерной связи привела к снижению темпов прироста доходов из этой сферы, который составил в 2010 г. 25,6% против 57,85% – в 2009 г.

Исходя из проведенного анализа данных табл. 3 можно определить следующие тенденции:

- 1) изменения в телекоммуникационной сети ОАО «Укртелеком» обусловлены требованиями потребительского рынка, развитием мирового рынка телекоммуникационных услуг и стремительным развитием современных информационных технологий;
- 2) с 2009 г. наблюдается уменьшение всех показателей развития телекоммуникационной сети, что является следствием влияния кризисных явлений в национальной экономике и мирового финансового кризиса;
- 3) убыточность компании частично определялась тем, что компания – единственный оператор связи, который предоставляет убыточные общедоступные телекоммуникационные услуги городской телефонной связи, телеграфной связи и проводной передачи, не получая при этом компенсации.

Таким образом, на современном этапе развития ОАО «Укртелеком», наблюдается значительное снижение всех его технико-экономических показателей, обусловленное изменением потребительского рынка телекоммуникационных услуг. Предприятие нуждается в совершенствовании организационно-экономических методов хозяйствования и оптимизации управления производственным потенциалом, с целью увеличения его рентабельности.

Для укрепления позиций компании и улучшения финансового состояния предприятия необходима реорганизация материально-технической базы с целью увеличения рентабельности капитала. Это может быть достигнуто путём «перелива» ресурсов из сферы услуг фиксированной телефонной связи в сферу услуг мобильной связи и фиксированного скоростного Интернет-доступа.

Кроме этого, для повышения рентабельности услуг фиксированной телефонной связи необходимо создание комплексных пакетов услуг (фиксированная и мобильная связь + доступ к Интернету и телевидению), создание комплексных телекоммуникационных решений для бизнеса и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Р. О. Костирко. – Харків : Фактор, 2007. – 556 с.
2. Мельникова Ю. В. Пути совершенствования регулирования и активизации инвестиционной деятельности в сфере телекоммуникаций [Электронный ресурс] / Ю. В. Мельникова // Общество лучших государственных служащих Украины : II Второй ежегодный конкурс государственных служащих Украины. Киев, 18 июня 2009 г. – Режим доступа : <http://kds.org.ua>.
3. Річні звіти ВАТ «Укртелеком», 2006–2010 рр. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrtelecom.ua>.
4. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Державний комітет статистики України ; за редакцією О. Г. Осауленка. – К., 2010. – 566 с.
5. Толкачёва Г. В. Экономическая эффективность современных услуг связи : дис. ... канд. экон. наук : 08.07.04 / Галина Викторовна Толкачёва / НАН Украины ; Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. – Одесса, 2004. – 172 с.

УДК 330.34(477)

Абдуллаев Р. А.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

У роботі розглянуті пріоритетні напрями розвитку національної економіки в умовах глобалізації. Рейтинг країн світу за рівнем ВВП на душу населення.

Ключові слова: національна економіка, глобалізація, ВВП, економічне зростання, інвестиції.

В работе рассмотрены приоритетные направления развития национальной экономики в условиях глобализации. Рейтинг стран мира по уровню ВВП на душу населения.

Ключевые слова: национальная экономика, глобализация, ВВП, экономический рост, инвестиции.

The paper deals with the priorities of the national economy in the world globalizatsii. Reytng in terms of GDP per capita.

Key words: national economy, globalization, GDP, economic growth and investments.

Постановка проблемы. Углубление глобализационных и интеграционных процессов в микроэкономических отношениях ставят перед национальной экономикой Украины на данном этапе ее развития задачу реализации весьма гибкой экономической политики, направленной на развитие и наращивание национального экономического потенциала, обеспечение экономической безопасности, динамического и устойчивого роста экономики на основе повышения занятости и доходов, регулирования инфляции и массы денег в обращении, обеспечения равновесия в экспортно-импортных отношениях, создания благоприятной жизненной среды, обеспечивающей достойный жизненный уровень населения в соответствии с европейскими стандартами. В условиях глобализации эти проблемы становятся для Украины чрезвычайно актуальными, граничащими с национальной безопасностью.

Анализ публикаций. За последние 20 лет, со дня приобретения Украиной независимости, выбор приоритетных направлений экономического развития является главной проблемой, которой посвящены многочисленные исследования и публикации таких отечественных и зару-

бежных авторов, как В. М. Геец [2], В. О. Точилина, Т. О. Осташко, О. В. Пустовойт и др. [4], С. П. Наливайченко [5], А. Соколовская [3] и др.

Несмотря на значимость опубликованных работ, проблема настолько динамична и злободневна, что требует проведения систематических исследований в соответствии с изменяющимися условиями.

Целью настоящей статьи является определение приоритетных направлений развития национальной экономики в условиях глобализации.

Изложение основного материала. Национальная экономика Украины переживает сложные времена в своем развитии. Обладая достаточно высоким научно-техническим потенциалом, обеспечивающим стране ведущие позиции в авиа- и ракетостроении, освоении космоса, удобным географическим положением для развития судостроения, рыболовства в Черном и Азовском морях, просторах мирового океана, развитым рекреационно-туристическим комплексом, богатыми черноземами и квалифицированным кадровым потенциалом должна довольствоваться 133 местом по производству валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения среди 229 стран мира (рис. 1).

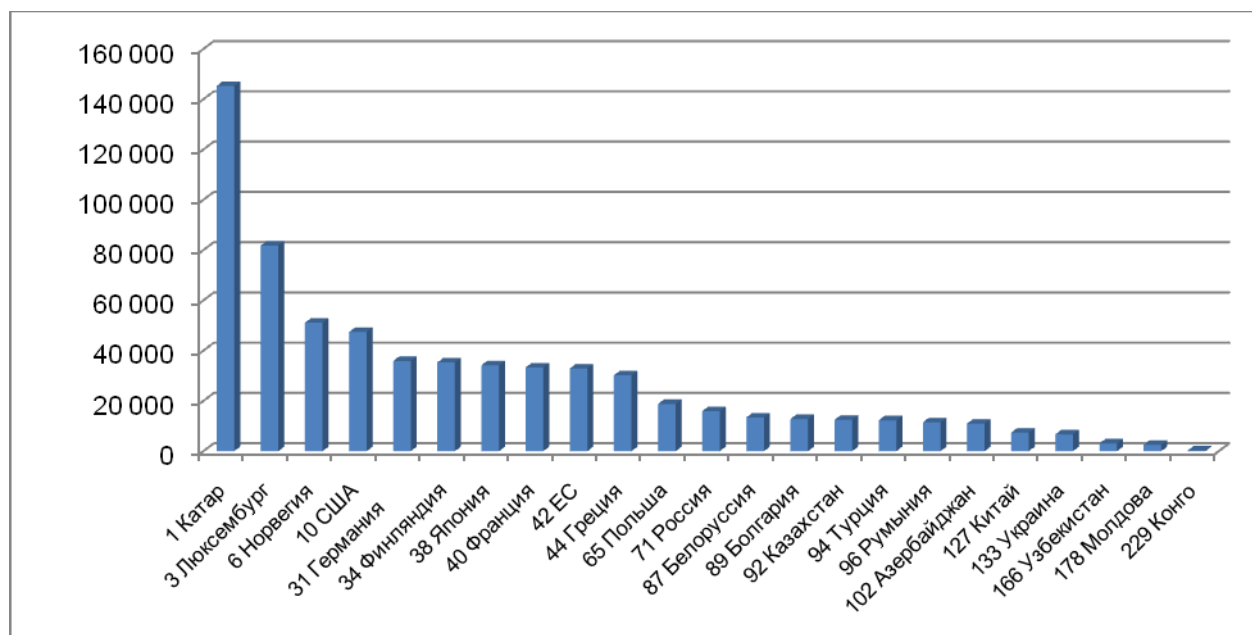


Рис. 1. Рейтинг стран мира по уровню ВВП на душу населения на 2010 г., \$.

ВВП на душу населения в Украине на одном из самых низких уровней среди стран Восточной Европы – позади нее только Молдова – 2500 долл. на душу населения. По этому показателю Украина в 2,7 раза отстает от ближайшего своего соседа Польши, у которой ВВП на душу населения достигает 18 тыс. долл., в то время как в Украине всего 6700 долл. Известно, что рост ВВП на душу населения является показателем, характеризующим качественные измене-

ния в экономическом росте и развитии, обеспечивающим соответственно рост жизненного уровня населения. Следует заметить, что по сравнению с 2009 годом в 2010 году в Украине отмечен рост реального ВВП на 4,2%, что превышает первоначальные ожидания правительства и МВФ. Рост реального ВВП в Украине вдвое превысило аналогичный показатель стран Евросоюза (по данным Евростата, рост ВВП стран ЕС – 27 составил 1,8%).

Среди основных причин относительно высоких темпов роста ВВП эксперты называют низкую базу сравнения и активизацию металлургического сектора. А тот факт, что темпы роста превысили ожидания, связан с более быстрым восстановлением банковского сектора за счет возобновления притока депозитов.

Что же касается факторов спроса, то ключевую роль в 2010 г. также сыграл интерес к продукции промышленности и соответствующий рост экспорта. Наибольший вклад в рост номинального ВВП, по подсчетам аналитиков, принадлежит промышленным секторам. Основной движущей силой восстановления стали, в частности, металлургия, машиностроение и химическая отрасль. Внутренние инвестиционные и потребительские расходы в прошлом году были не столь активны по сравнению с внешним спросом на продукцию промышленности. В

2011 году ситуация должна измениться. Внутренний инвестиционный и потребительский спрос должен стать определяющим в росте ВВП текущего года.

Эксперты Минэкономики уверяют, что после падения в 2009 г. реального ВВП на 14,8% нынешний рост является очень хорошим индикатором для дальнейшей реставрации экономики страны. На 2011 г. правительство закладывает рост реального ВВП на уровне 4,5%. Этот год будет характеризоваться такими тенденциями, как активное расширение инвестиционного спроса, закрепление позитивной динамики во внешней торговле, дальнейшее замедление инфляционной динамики (до 8,9% в расчете декабрь к декабрю), а также ускоренный рост объемов производства почти во всех видах экономической деятельности и улучшением ситуации на рынке труда (табл. 1).

Таблица 1.

Основные показатели развития рынка труда Украины.

	Экономически активное население трудоспособного возраста, тыс. чел.	Занятое население трудоспособного возраста, тыс. чел.	Безработное население трудоспособного возраста, тыс. чел.	Безработное население трудоспособного возраста в % к экономически активному населению соответствующей возрастной группы, тыс. чел.	Среднемесячная заработная плата, грн.	
					номинальная	реальная
2000	21150,7	18520,7	2630,0	12,4	230	184
2001	20893,6	18453,3	2440,3	11,7	311	293
2002	20699,5	18540,9	2128,6	10,3	376	378
2003	20618,1	18624,1	1994,0	9,7	462	427
2004	20582,5	18694,3	1888,2	9,2	590	525
2005	20481,7	18886,5	1595,2	7,8	806	731
2006	20545,9	19032,2	1513,7	7,4	1041	933
2007	20606,2	19189,5	1416,7	6,9	1351	1159
2008	20675,7	19251,7	1424,0	6,9	1806	1477
2009	20321,6	18365,0	1956,6	9,6	1906	1700
2010	20220,7	18436,5	1784,2	8,8	2239	2053

*Составлено автором на основе данных Госкомстата Украины [1].

Согласно данным Госкомстата Украины, в 2010 году наметилась тенденция к снижению уровня безработицы с 9,6% в 2009 году до 8,8%, что свидетельствует о позитивных изменениях к росту занятости. Реальная заработная плата, по данным Госкомстата Украины, в 2010 году выросла на 20% по отношению к 2009 году и составила 2053 грн.

По уровню доходов на душу населения Украина занимает одно из последних мест в Европе. Проблема борьбы с бедностью в Украине одна из острейших. По данным института демографии и социальных исследований НАН Украины около четверти населения Украины находится за чертой бедности. По методике же ООН бедными в Украине почти 80%. В развитых странах бедными считаются люди, которые имеют менее 14 долл. в день.

Низкий жизненный уровень населения в Украине вынуждает наиболее экономически активное население трудоспособного возраста искать лучшую долю за границей. Более 5 млн. чел., или 25% трудоспособного населения Украины работает на иностранного производителя, пополняя казну не Украины, а других стран своим непомерным трудом.

Наметившаяся тенденция к ускоренному оттоку наиболее квалифицированной рабочей силы за рубеж, как естественная реакция рынка труда на процессы присоединения Украины в ВТО и активному развитию транснациональных компаний (ТНК), выдвигает задачу обеспечения занятости на внутреннем рынке труда.

Особенно тревожная ситуация складывается в аграрном секторе экономики. Со снятием с 1 января 2012 года моратория на куплю-продажу

земли сельскохозяйственного назначения можно прогнозировать ускоренное обезземеливание мелких крестьянских хозяйств и мелких товаропроизводителей, что усилит проблему занятости на селе. Поэтому, не дожидаясь отрицательных последствий формирования земельного рынка, необходимо принять меры по объединению крестьянско-фермерских хозяйств в ассоциации, кооперативы и другие формы объединений, обеспечивающих конкурентоспособность этих формирований.

В связи с развитием интеграционных и глобализационных процессов весьма острой проблемой и приоритетным направлением развития национальной экономики является обеспечение эффективной инновационной политики государства. Учитывая, что инвестиционно-инновационная привлекательность Украины в связи с последним мировым финансовым кризисом, как и в целом в Европе, несколько снизилась, а финансовые ресурсы страны недостаточны, необходимо предпринять активные действия со стороны правительства Украины по возвращению и недопущению впредь утечки национального капитала в офшорные зоны. Этот важный источник инвестиций должен работать на отечественную экономику, создавать рабочие места в собственной стране, служить народу, который своим трудом создавал этот капитал. Конечно же, чтобы реализовать эту нелегкую задачу следует разработать механизм легализации теневого капитала. Вопрос этот необходимо решить на правовой основе.

Определенной государственной политики и поддержки требует проблема восстановления отечественного машиностроения и особенно сельхозмашиностроения. Ежегодно Украина тратит на закупку сельскохозяйственной техники, в частности зерноуборочных комбайнов, у американских и западных фирм больше, чем на 10 млрд. долл., в то время, как отечественные

производственные мощности простаивают. Да, есть проблема с конкурентоспособностью, но это не значит, что отечественное производство и отечественный производитель должны быть заложниками иностранных компаний. Инвестиции и здесь должны работать на развитие отечественного производства, обеспечение занятости и доходов собственному производителю. Без «индустриализации страны», если вернуться к прошлой истории страны, у Украины нет будущего.

Выводы. Таким образом, приоритетным направлением развития страны является достижение устойчивого роста уровня и качества жизни на основе сбалансированной социально-экономической системы, гарантирующей экологическую безопасность, динамичное развитие экономики и реализацию стратегических интересов страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Госкомстат Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrstat.gov.ua/operative/operative2007/tp/ean/ean_r/osp_rik07_r/html/.
2. Геец В. М. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. М. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23–53.
3. Соколовская А. Экономическая функция государства и особенности ее выполнения в Украине / А. Соколовская // Экономика Украины. – 2008. – № 3. – С. 20–32.
4. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [В. О. Точилін, Т. О. Осташко, О. В. Пустовойт та інш.] ; за ред. д. е. н., проф. О. В. Точиліна ; НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – К., 2009. – 640 с.
5. Наливайченко С. П. Механізм планомірної трансформації перехідної економіки України в соціально-орієнтовану / С. П. Наливайченко. – Сімферополь : Таврія, 2001. – 356 с.

УДК 338.432(477.75)

Абдураимова Э. Д.

РАЗВИТИЕ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КРЫМА

У статті виявлені пріоритетні форми господарювання в аграрному секторі Криму. Дана оцінка діяльності фермерських господарств та господарств населення.

Ключові слова: форми господарювання, аграрний сектор, земельна реформа.

В статье выявлены приоритетные формы хозяйствования в аграрном секторе Крыма. Дана оценка деятельности фермерских хозяйств и хозяйств населения.

Ключевые слова: формы хозяйствования, аграрный сектор, земельная реформа.

In this article were revealed acknowledged forms of activity in agricultural sector of the Crimea. The activity of farms and subsidiary farms has been estimated.

Key words: the forms of management, agricultural sector, land reform.

Постановка проблемы. Экономические изменения в Украине, произошедшие в последние годы, значительно повлияли на трансформацию, специфику использования организационно-правовых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики. Ликвидация монопольной государственной собственности на землю способствовала становлению многоукладности в аграрном секторе.

Земельная реформа обусловила реорганизацию бывших коллективных сельскохозяйственных предприятий в различные хозяйственные общества, а также появление новых сельскохозяйственных формирований, функционирующих на основе частной собственности на землю и имущество.

Анализ литературы. С началом реализации земельной реформы проблема трансформации аграрного сектора широко рассматривается в отечественной науке. Изучением и исследованием проблем, связанных с реструктуризацией и эффективным ведением хозяйства современных агроформирований, занимаются многие ученые, среди которых В. Г. Андрийчук, В. Я. Андросов, А. Д. Гудзинский, И. И. Лукинов, В. Я. Месель-Веселяк, А. М. Онищенко, П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин и др.

Однако исследования посвящены лишь некоторым аспектам вышеназванной проблемы. Так, например, перспективы развития малых форм хозяйствования рассматриваются в работах Р. А. Абдуллаева [1]. Особенности развития хозяйств населения посвящена статья Н. В.

Трусовой. В своей работе автор приводит экономические показатели деятельности хозяйств населения в Запорожской области [2]. Е. В. Логвина анализирует трансформацию форм хозяйствования в АПК Крыма в динамике с 1990–2000 гг. [3]. Перспективы развития новых форм хозяйствования, а также особенности проведения аграрной реформы нашли отражение в работе В. А. Заготова [4].

В настоящее время основные процессы трансформации завершены. Современные условия хозяйствования для более объективного анализа требуют использования обновленных статистических данных.

Цель статьи – проанализировать структурные изменения в организационно-правовых формах хозяйствования и определить приоритетные формы хозяйствования в аграрном секторе Крыма на современном этапе.

Изложение основного материала. За последние 15 лет сильно изменилась структура агроформирований по формам собственности и по организационно-правовым формам хозяйствования. Проведенная земельная реформа обусловила ликвидацию монопольной государственной собственности на землю, разукрупнение сельскохозяйственных предприятий, формирование и развитие новых форм хозяйствования. Если в 1990 г. 100% сельскохозяйственных предприятий находились в государственной собственности, то к 1995 г. доля госпредприятий снизилась до 11,4%, а в 2009 г. – едва достигала 2% (табл. 1.)

Таблица 1.

Трансформация форм хозяйствования в АПК Крыма.

Типы хозяйств	1995 г.		2000 г.		2007 г. ¹		2009 г. ¹	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Государственные предприятия	178	11,4	65	3,3	30	1,7	31	1,8
Хозяйственные товарищества	–	–	120	6,1	279	15,8	305	17,8
Производственные кооперативы	37	2,4	176	8,9	98	5,5	89	5,2
Частные предприятия	–	–	54	2,7	137	7,8	163	9,5
Фермерские хозяйства	1218	78,2	1535	77,8	1129	63,8	1065	62,1
Предприятия других форм хозяйствования	124	8,0	22	1,1	96	5,4	62	1,8
ВСЕГО	1557	100,0	1972	100,0	1769	100,0	1715	100,0

¹По состоянию на 1 июля.

С начала 1990-х годов в Крыму началось развитие фермерских хозяйств. Интенсивность создания фермерских хозяйств в разные годы была неоднородной. Пик развития фермерского движения приходился на 1992 г., а также на период 2000–2002 гг. На начало 2010 г. в республике было зарегистрировано 1568 фермерских хозяйств; за период с 1991 г. по настоящее время количество фермерских хозяйств возросло

почти в 13 раз [5]. В 2009 году предприятия частной формы собственности составляли 71,6% от общего количества агроформирований. На долю предприятий коллективной формы собственности приходилось около 23%.

Процесс трансформации организационно-правовых форм хозяйствования повлек за собой изменения в структуре использования сельскохозяйственных угодий (табл. 2).

Таблица 2.

Распределение сельскохозяйственных угодий по землепользователям и землесобственникам (тыс. га).

Основные виды землепользователей	2000 г.		2008 г.		2009 г.	
	Сельхоз. угодья	в т. ч. пашня	Сельхоз. угодья	в т. ч. пашня	Сельхоз. угодья	в т. ч. пашня
1. Негосударственные сельскохозяйственные предприятия, в т. ч. фермерские хозяйства	<u>1203,0</u> 77,7 48,8	951,4 43,4	<u>829,4</u> 55,4 142,7	725,9 137,1	<u>789,9</u> 52,5 143,9	693,1 138,6
2. Государственные сельскохозяйственные предприятия	<u>187,1</u> 12,1	101,3	<u>94,9</u> 6,3	56,9	<u>95,5</u> 6,4	57,6
3. Хозяйства населения	<u>157,5</u> 10,2	112,5	<u>571,8</u> 38,2	407,7	<u>618,5</u> 41,1	447,7
Итого земли сельхозпредприятий и граждан	<u>1547,6</u> 100,0	1165,2	<u>1496,1</u> 100,0	1190,5	<u>1503,9</u> 100,0	1198,4

Во владении и пользовании сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования на конец 2009 года находилось 1503,9 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в т. ч. 1198,4 тыс. га пашни, что соответственно на 15,1% и 1,4% меньше, чем в 1990 г. За период с 2000–2009 гг. площадь сельхозугодий, находящихся в пользовании фермерских хозяйств, увеличилась почти в 3 раза, а площадь сельскохозяйственных угодий, выделенных гражданам для развития личных хозяйств, – почти в 4 раза. Значительную долю в

распределении сельскохозяйственных угодий продолжают занимать негосударственные предприятия (хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, частные предприятия) – 52,5% от всех земель сельхозпредприятий и граждан, в т. ч. фермерские хозяйства – 9,6%. Удельный вес земельных угодий государственных сельхозпредприятий составляет 6,4%, хозяйств населения – 41,1%.

Рассмотрим производство продукции сельского хозяйства по основным группам производителей (табл. 3).

Таблица 3.

Производство сельского хозяйства Крыма по основным группам товаропроизводителей в 2009 году.

(в сравнительных ценах 2005 года)

	Сельскохозяйственная продукция		в том числе продукция			
	млн. грн.	в % к итогу	растениеводства		животноводства	
			млн. грн.	в % к итогу	млн. грн.	в % к итогу
Сельскохозяйственная продукция – всего	4428,9	100,0	2216,8	100,0	2212,1	100,0
Сельскохозяйственные предприятия, в том числе:	1968,2	44,4	1004,2	45,3	964,0	43,6
государственные	111,0	2,5	80,5	3,6	30,5	1,4
негосударственные	1857,2	41,9	923,7	41,7	933,5	42,2
из них фермерские хозяйства	132,4	3,0	119,9	5,4	12,5	0,6
Хозяйства населения	2460,7	55,6	1212,6	54,7	1248,1	56,4

В 2009 году было произведено сельскохозяйственной продукции на сумму 4428,9 млн. грн. Структура производства сельскохозяйственной продукции по категориям товаропроизводителей существенно не изменяется. Практически ежегодно основными производителями являлись сельскохозяйственные предприятия. На их долю приходилось более 50% от всего объема производства. Однако в 2009 году лидерами производства стали хозяйства населения. Располагая немногим более 40% сельскохозяйственных угодий, они произвели 55,6% всей сельскохозяйственной продукции (54,7% – продукции растениеводства, 56,4% – животноводства).

Основными производителями зерна в республике остаются сельскохозяйственные предприятия (70,5% общего производства в 2009 г.), а картофеля и овощей – хозяйства населения (соответственно 98,5% и 91,9% в 2009 г.).

Следует отметить, что фермерские хозяйства в 2009 г. составляли 62% от общего количества сельскохозяйственных предприятий, имели во владении и пользовании 9,6% всех сельхозугодий и произвели 3% валовой сельскохозяйственной продукции.

В 2009 году доля прибыльных сельскохозяйственных предприятий составила 53%, а сумма прибыли в расчете на одно предприятие –

около 1374 тыс. грн. Аграрный сектор Крыма по состоянию на 01.01.2010 г. имеет положительный финансовый результат. Прибыль составила 65,8 тыс. грн.

В табл. 4 представлены основные экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам хозяйствования [6].

Таблица 4.

Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам хозяйствования в 2009 году.

	Государственные	Негосударственные	в том числе			
			хозяйственные товарищества	частные (включая фермерские хозяйства)	производственные кооперативы	другие
1. Количество предприятий, ед. ¹	$\frac{27}{100}$	$\frac{352}{100}$	$\frac{178}{100}$	$\frac{102}{100}$	$\frac{55}{100}$	$\frac{17}{100}$
2. Доля прибыльных предприятий, в % к итогу	33	54	53	72	31	41
3. Доля убыточных предприятий, в % к итогу	67	45	47	28	67	53
4. Уровень рентабельности сельскохозяйственной деятельности, %	-10,4	5,0	7,5	11,4	-1,8	-23,8
5. Уровень рентабельности растениеводства, %	-1,8	8,8	11,2	12,7	0,5	-21,0
6. Уровень рентабельности животноводства, %	-17,0	-7,0	-3,0	0,5	-15,3	-27,0

¹Включая 3 предприятия, которые не реализовали продукцию и не могут быть отнесены к прибыльным или убыточным.

Анализ показывает, что сельскохозяйственные предприятия государственной формы собственности в большей части убыточны (67% исследуемых предприятий) и, как следствие, нерентабельны. Уровень рентабельности растениеводства и животноводства в данном сегменте составил, соответственно, -1,8% и -17,0%. Сектор негосударственных предприятий в целом рентабелен. Более половины предприятий негосударственной формы собственности, а именно 54% от общего количества исследуемых, являются прибыльными. В структуре негосударственных предприятий наиболее успешными являются хозяйственные товарищества и частные предприятия (включая фермерские хозяйства) с уровнем рентабельности 7,5% и 11,4%, соответственно. Напомним, что именно эти формы хозяйствования преобладают в данный момент в аграрном секторе Крыма. Производственные кооперативы закончили отчетный год убыточно с уровнем рентабельности всей деятельности -1,8%. В разрезе отраслей сельского хозяйства уровень рентабельности растениеводства и животноводства составил, соответственно, -0,5% и -15,3%.

Разукрупнение сельскохозяйственных предприятий в ходе реализации земельной реформы привело к формированию фермерских хозяйств и хозяйств населения. Вообще, создание нового сектора фермерского производства было одним

из приоритетных направлений аграрной реформы в Украине. В фермерской системе заложен существенный потенциал прогресса. У фермера действуют внутренние стимулы к высокопроизводительному труду, что способствует повышению его эффективности и значительно удешевляет производство продукции [7, с. 108].

За период с 1995–2009 гг. наблюдается тенденция роста количества фермерских хозяйств, а также увеличения площади сельскохозяйственных угодий. Причем темпы увеличения площади сельскохозяйственных угодий более чем в 6 раз превышают темпы роста количества фермерских хозяйств. Это свидетельствует об увеличении площади сельскохозяйственных угодий, приходящейся на 1 хозяйство. Если в 1995 г. в среднем на 1 хозяйство приходилось 14,6 га, то в 2009 г. – уже 91,8 га сельскохозяйственных угодий. Об эффективном использовании земли в фермерских хозяйствах свидетельствует также увеличение доли пашни в составе сельскохозяйственных угодий с 0,75% в 1995 г. до 0,96% в 2009 г.

Понятно, что в современных условиях развития аграрного сектора фермерские хозяйства не могут конкурировать с крупными товаропроизводителями на аграрном рынке.

Множество проблем, которые возникают у фермерских хозяйств, не позволяют полностью реализовать потенциал этой формы хозяйство-

вания. Отдельным фермерским хозяйствам трудно решать технические, организационные и финансовые проблемы. Одной из главных проблем является отсутствие государственной поддержки в части централизованных закупок продукции фермерских хозяйств, особенно на начальном этапе их становления и развития. Перспективными в будущем могут быть крупные фермерские хозяйства, обеспеченные государственной поддержкой и развитой сетью кооперации.

Особенностью сельскохозяйственного производства в Украине является значительная роль хозяйств населения в создании продукции сельского хозяйства. Данную категорию хозяйств отличает высокая эффективность землепользования. В расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий хозяйствами населения произведено продукции на сумму 430,4 тыс. грн., тогда как сельскохозяйственными предприятиями – 208,4 тыс. грн. [8].

Сравнительная оценка производительности труда по разным формам хозяйствования свидетельствует, что наиболее высокой является выработка работника в фермерских хозяйствах, а самой низкой – производительность труда в хозяйствах населения, практически полностью основанных на ручном труде [9].

Выводы. Приоритетными формами хозяйствования сегодня являются сельскохозяйственные предприятия частной формы собственности – фермерские хозяйства, а также предприятия коллективной формы собственности – хозяйственные товарищества. Эти формы хозяйствования, занимающие большую часть в структуре сельскохозяйственных предприятий, по результатам 2009 г. прибыльны. Резко возросла роль хозяйств населения. Происходит перераспределение земельных угодий государственного назначения в хозяйства населения.

В настоящее время в условиях необходимости повышения конкурентоспособности хозяйств региона на первый план выходят процессы кооперации, интеграции, и кластеризации. Такой опыт в Крыму уже есть, и его необходи-

мо развивать. Овладение механизмами конкурентной борьбы стало объективно необходимым и служит катализатором активизации внутреннего потенциала региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Р. А. Перспективы развития малых форм хозяйствования в АПК / Раит Аллединевич Абдуллаев, Нияра Раитовна Зиятдинова // Ученые записки ТНУ им. Вернадского. – Т. 19(58). – Экономика. – № 2. – Симферополь, 2006. – С. 3–9.
2. Трусова Н. В. Особенности развития личных подсобных хозяйств в Запорожской области / Н. В. Трусова // Экономика и управление. – 2001. – № 2. – С. 27–28.
3. Логвина Е. В. Состояние реформирования аграрного сектора Крыма / Е. В. Логвина // Экономика и управление. – 2001. – № 6. – С. 31–32.
4. Заготов В. А. Особенности проведения аграрной реформы в Крыму и перспективы развития новых форм хозяйствования / В. А. Заготов // Научные труды КАТУ. Экономические науки. Выпуск 70. – Симферополь, 2003. – С. 35–45.
5. Статистичний збірник. Фермерські господарства АР Крим у 2009 р. / [відповідальний за випуск М. В. Березовська] ; Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим. – Симферополь, 2010. – 54 с.
6. Статистичний збірник. Сільське господарство Автономної Республіки Крим – 2009. / [відповідальний за випуск М. В. Березовська] ; Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим. – Симферополь, 2010. – 212 с.
7. Петренко И. Я. Экономика крестьянского хозяйства : учебник для вузов / И. Я. Петренко, П. И. Чужинов, С. Б. Исмурапов. – М., 1995. – 326 с.
8. Статистический сборник. Сельскохозяйственная деятельность хозяйств населения АРК за 2009 г. / [ответств. за выпуск М. В. Березовская] ; Главное управления статистики в Автономной Республике Крым. – Симферополь, 2010. – 110 с.
9. Зиятдинова Н. Р. Сравнительная эффективность использования трудового потенциала агроформирований / Н. Р. Зиятдинова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск 17. Экономические науки. – Симферополь, 2009. – С. 71–74.

УДК 346.54(477.75):338.433

Аджимет Г. Х.

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

У статті проаналізована еволюція концепцій регулювання аграрного ринку. Дана оцінка відповідності конкретних напрямів і форм державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: ринок, регіон, концепція, еволюція, сільськогосподарська продукція, покупці, продавці, пріоритетні напрямки регулювання.

В статье проанализирована эволюция концепций регулирования аграрного рынка. Дана оценка соответствия конкретных направлений и форм государственного регулирования рынка сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: рынок, регион, концепция, эволюция, сельскохозяйственная продукция, покупатели, продавцы, приоритетные направления регулирования.

The article deals with the evolution of the agrarian market control conception. The estimation of accordance in concrete directions and forms of government control are analysed.

Key words: market, region, conception, evolution, agricultural product, buyers, salespeople, the priority directions of adjusting.

Постановка проблемы. В условиях трансформации рыночных отношений и социально-экономических изменений возникает необходимость всестороннего анализа процессов исторического развития как экономики в целом, так и отдельных ее составляющих. В этой связи особую актуальность приобретает исследование закономерностей развития аграрного рынка, механизмов и особенностей его регулирования на различных этапах индустриальной стадии развития общества, а также прогнозирования тенденций его развития и направлений государственного регулирования в рыночной экономике.

Анализ последних публикаций. Отдельные аспекты государственного регулирования сельскохозяйственного рынка освещены в трудах известных классиков Дж. Кейнса, Ф. Кене, А. Монкретьена, Д. Рикардо, А. Смита, акцентировавших внимание на усиленном или ограниченном влиянии государства на аграрный рынок.

Среди современных исследователей, занимавшихся проблемой регулирования аграрного рынка, можно выделить труды И. М. Демчак [6], О. М. Могильного [10], А. Олейника [11], П. Т. Саблук [14], О. С. Щекочич [15] и др. Вместе с тем, принимая во внимание эволюционное развитие аграрного сектора, возникает острая необходимость в анализе концепций регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, оценке и обосновании конкретных направлений и форм государственного регулирования.

Целью данной статьи является анализ концепций регулирования рынка сельскохозяйственной продукции и обоснование наиболее приоритетных направлений государственного регулирования на современном этапе.

Изложение основного материала. Исторически регулирование рынка осуществлялось правителями государств, осуществлявшими перераспределение землевладений, и контроль за их использованием. Активное вмешательство государства в хозяйственную жизнь, способствовало вывозу товаров за границу и ограничению импорта, установлению защитных границ и льгот местным производителям. То есть, на каждом историческом этапе развития рынка суще-

ствовали сторонники, ограничивающие или усиливающие вмешательство государства в процесс его регулирования.

Регулирование аграрного рынка осуществлялось с античных времен – с XVI ст. до н. э. (с периода царствования XVIII династии фараонов Древнего Египта) [10, с. 21]. В период феодального типа хозяйствования на Западе важная экономическая роль в регулировании аграрного производства принадлежала государствам, а феодальная рента изымалась в форме государственных налогов, и вызывало справедливое недовольство крестьян [16, с. 48, 54–55, 62–63].

В Киевской Руси государство также регулировало торговлю сельскохозяйственной продукцией, что благоприятствовало повышению экономической жизни государства, развитию товарно-денежных отношений, первичному накоплению капитала, расширению экономических связей с другими государствами [8, с. 15, 22–24].

Значительно позже развитие теории аграрного регулирования получило в труде А. Монкретьена «Трактат политической экономии» (1615). Самим названием автор подчеркивал свой взгляд на экономику как на теорию общественного хозяйства [17, с. 55–56]. Автор определял, что зачастую рынок сельскохозяйственной продукции контролировался посредством государственного регулирования.

Государственное регулирование рассматривалось в школе меркантилизма, в которой бытовало утверждение, что, государство обязано играть активную роль в развитии международной торговли и промышленности. В противовес меркантилистам, экономист-физиократ Франсуа Кене утверждал, что, главная цель экономической науки, основывается в разработке учения о «природном порядке», по которому частный интерес не может отделяться от интереса общественного.

Идеи «природного порядка» были положительно восприняты А. Смитом, обосновавшим необходимость ограничения роли государства в экономике. Благодаря этому механизму экономика, по его мнению, управляется «невидимой рукой». Аналогичного взгляда придерживались

Дж. Стюарт Миль и Нассо-старший, которые предложили доктрину «природной свободы» (laisser-faire), в соответствии с которой правительство не должно регулировать частные интересы, ибо свободная конкуренция лучшим образом учитывает интересы всех слоев общества [11, с. 23–26].

Регулирование сельского хозяйства, в частности идеи Дж. Кейнса, нашло отражение в «Новом курсе» Ф. Рузвельта. Впервые в истории страны был принят Закон «О регулировании сельского хозяйства», направленный на предупреждение массового банкротства отдельных фермеров, через механизм повышения цен на аграрную продукцию с условием уменьшения объемов ее производства [9, с. 196–197]. Однако с 70–80-х годов XX ст. страны Запада отказываются от кейнсианского стимулирования конъюнктуры, поскольку эти рычаги выявились недостаточно эффективными.

Особый интерес представляла практика государственного регулирования сельского хозяйства в США. До 30-х годов в стране реализовывались программы, защищающие интересы се-

мейных ферм, которые составляли основу американского сельского хозяйства. Эти программы имели целью обеспечить защиту цен и доходов фермеров, гарантировать потребителям большой выбор продовольствия по умеренным ценам [19]. Основные инструменты регулирования сельскохозяйственного производства в США – целевые цены.

Таким образом, представителями вышеприведенных течений рассматривалось регулирование товарно-денежных отношений, однако ими так и не была предложена наиболее благоприятная модель регулирования аграрного рынка.

В современных условиях в Украине, по мнению В. Юрчишина, не удалось сформировать более-менее нормальную функционирующую модель управления сельским хозяйством. Наверстать упущенное за последние годы, считает академик, возможно единым путем – организацией управления на принципах системного регулирования [18].

Принципиальная схема взаимодействия рыночного механизма и государственного регулирования представлена на рис. 1.

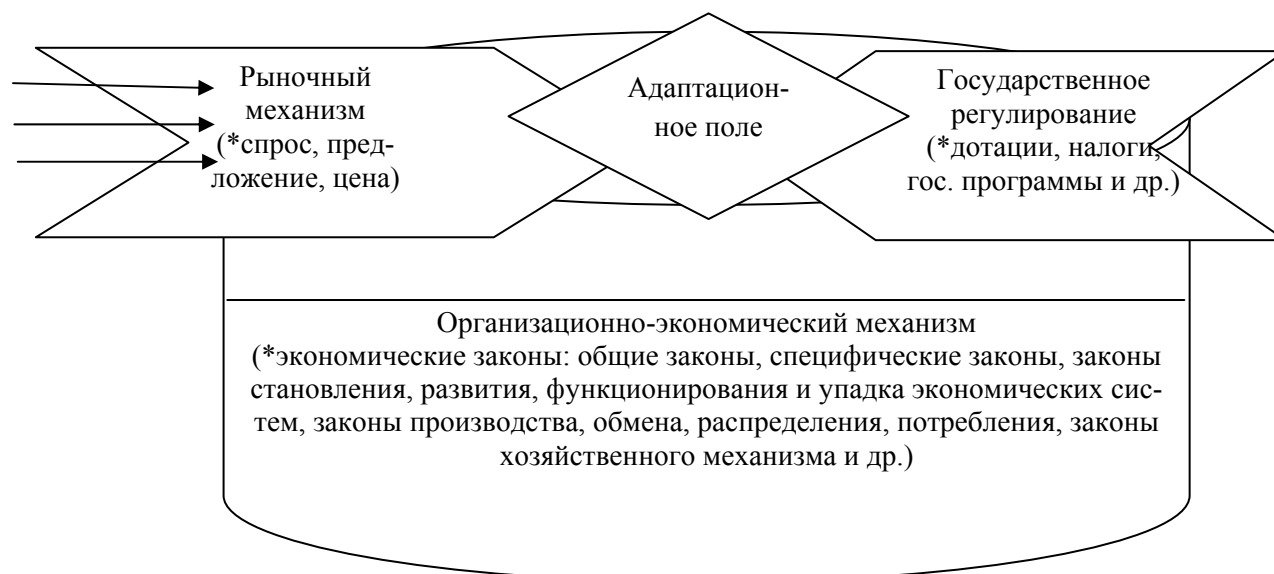


Рис. 1. Принципиальная схема взаимодействия государственного и рыночного механизма регулирования аграрного производства [10, с. 50].

*Дополнено автором.

Для более полного понимания роли и влияния государства на аграрный рынок рассмотрим сущность современных трактовок термина «государственное регулирование».

В современной интерпретации можно выделить следующее определение государственного регулирования, которого придерживается ряд авторов.

Под государственным регулированием агропромышленного производства [1; 12; 13] понимается воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяй-

ственной продукции, сырья и продовольствия, создание государственного резерва. Например, в работе [1] рассматривается и выделяется три подхода к масштабам государственного регулирования (табл. 1). Рассмотренные автором подходы к системе государственного регулирования предполагают как ограниченное так и не ограниченное влияние государства на рыночную систему, поэтому, с целью создания «здорового», экономически развитого рынка необходимо его постоянное регулирование государственными и рыночными инструментами.

Таблица 1.

Подходы масштабов государственного регулирования.

Подходы государственного регулирования	Характеристика
Современный экономический консерватизм	Стремление ограничить деятельность государства. Направлен на формирование благоприятных условий для действия законов рынка.
Неокейнсианский	Необходимость сохранения и усиления государственных регулирующих функций и разработка новой концепции регулирования.
Современный	Сфера государственного регулирования должна быть подвижной, зависит от социально-экономической обстановки в стране и стратегии развития.

*Составлено автором на основе источника [1, с. 256].

В Законе Украины «О мерах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности» [7] понятие «государственное регулирование» определено как направление государственной политики, нацеленной на усовершенствование правового регулирования хозяйственных и административных отношений между регулирующими органами или другими органами государственной власти и субъектами хозяйствования, недопущения принятия экономически нецелесообразных и неэффективных регуляторных актов, уменьшение вмешательства государства в деятельность хозяйствования, которая осуществляется в пределах законов Украины.

Категория «государственное регулирование» рассматривается П. Саблуком, Д. Каричем и Ю. Коваленко как механизм целенаправленного формирования рациональной структуры сельскохозяйственного производства, межхозяйственных и межотраслевых связей, оптимальных размеров хозяйственных единиц, социальной инфраструктуры сельской местности, аграрного рынка, доходов фермеров [14, с. 114]. То есть представленная учеными трактовка «государственного регулирования» в полной мере охватывает государственным влиянием аграрный сектор.

В отличие от них, В. Андрийчук считает, что под «государственным регулированием» следует понимать систему экономических, финансовых, юридическо-правовых, организационных и социальных средств, осуществляемых государством с целью обеспечения эффективного и стабильного развития сельскохозяйственного производства и полного обеспечения населения качественным продовольством по принятым рыночным ценам [3].

Безусловно, государственное регулирование – достаточно сложный экономический процесс, управляющий аграрным сектором с помощью экономических законов, направленных на создание конкурентной среды как на уровне предприятий, так и отрасли в целом. По нашему

мнению, государственное регулирование аграрного сектора, в том числе, рынка сельскохозяйственной продукции должно осуществляться комплексно.

Анализ экономической литературы, посвященной направлениям и мерам регулирования, позволил обобщить эти направления, которые, на наш взгляд, должны использоваться в комплексе (рис. 2).

Применительно к региональному рынку сельскохозяйственной продукции можно выделить государственное влияние по признакам: отраслевому, организационному, территориальному, по характеру финансовых потоков, составляющих рынок. В свою очередь, рынок сельскохозяйственной продукции представляет собой экономическую систему, нуждающуюся в регулировании.

Регулирование аграрного рынка, в частности рынка сельскохозяйственной продукции, осуществляется через формы и методы государственного регулирования.

Одним из эффективных и действенных методов регулирования рынка как составляющей экономической системы является ценообразование.

Выбор метода ценообразования зависит от типа рынка, на котором находится производитель или поставщик товара. Методология ценообразования основывается на использовании множества методов и только двух принципов ценообразования – рыночного и административного [6, с. 42–43].

С начала 1990-х годов в Украине используется американская модель развития аграрного рынка, основанная на максимальной либерализации цен на продукцию, и уже тогда стало очевидным, что рынку необходимы дополнительные регуляторы, прежде всего государственные, то есть государство должно устанавливать реальные цены и вводить ценовые ограничения. При этом цены на одни продукты целесообразно регулировать на государственном уровне, на другие – на местном [5, с. 48–51].



Рис. 2. Направления государственного регулирования рынка сельскохозяйственной продукции.

*Составлено автором.

В роли мероприятий, содействующих повышению цен, выступают доплаты в виде импортных пошлин, налогов и сборов при вывозе сырья или внутри страны в виде обычных налогов и отчислений в бюджет. В роли мероприятий, содействующих снижению цен, выступают доплаты, которые выплачиваются государством в виде дотаций для повышения денежной выручки производителей продукции или в виде субсидий для снижения расходов потребителей [4, с. 105–108, 118].

На современном этапе государство регулирует цены путем установления цен только на закупки в госрезерв. Например, цены на закупки зерна другими покупателями производители устанавливают сами. Цены на зерно устанавливаются

без учета себестоимости его производства. Уровень их поддержки такой, чтобы не способствовать повышению цены на хлеб, поэтому, цены на зерно и другие продукты питания на внутреннем рынке должны быть монополично устанавливаемые и регулируемые государством.

Таким образом, государственное регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию необходимо, для создания независимых условий и гармонизации интересов производителей и потребителей, обеспечения качественной, конкурентоспособной продукции с целью выхода на межрегиональные и внешние рынки сбыта. Вместе с тем, регулирование цен невозможно без рыночных механизмов, которые являются обязательными элементами рынка.

Как правило, усиление влияния государства на сельскохозяйственное производство осуществляется по ряду причин: неадекватности индикаторов-показателей, нерационального использования факторов производства, неразвитости инфраструктуры и ряда других показателей.

Следовательно, в Украине формирование регулируемого сельскохозяйственного рынка целесообразно осуществлять с учетом опыта развитых стран мира, преимущественно индикативными мерами.

В настоящее время, вследствие несовершенной системы регулирования рынка производители вынуждены прибегать к тендизации торговли и коммерческим структурам сбыта. Большая часть продукции экспортируется, а отечественный рынок заполнили товары импортного происхождения. Поэтому государственное регулирование должно быть направлено на поиск каналов сбыта для производителей, обеспечение их льготными кредитами, поддержание производства с помощью дотирования, повышение их конкурентоспособности.

Недостаточная развитость сельскохозяйственного производства, инфраструктуры рынка, несоответствие неравенства доходов населения, как основных потребителей на рынке сельскохозяйственной продукции вызывает острую необходимость вмешательства государства в рыночные процессы.

Данная ситуация вызвана двумя причинами: диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Кроме того, ситуация осложняется тем, что сельское хозяйство и рынок сельскохозяйственной продукции по своей структуре являются рынками олигополии, а по отдельным видам материально-технических ресурсов – даже рынками монополии [2, с. 9].

Мировой опыт решения проблемы диспаритета цен свидетельствует, что основными направлениями государственной политики могут быть государственные дотации сельскохозяйственным товаропроизводителям и введение цен поддержки [11, с. 69]. Нельзя не согласиться с мнением А. Олейника, поскольку поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию посредством механизма интервенционных закупок более эффективна по сравнению с осуществлением дотационной политики.

Наиболее рациональным в регулировании рынка является опыт Единой аграрной политики, США. В странах с развитой рыночной экономикой государственное регулирование цен заключается в установлении верхних и нижних границ колебаний цен, индикативной или условной цены, которую государство пытается поддержать. В Европейском Союзе, механизм

регулирования рынков сельскохозяйственного сырья осуществляется с помощью поддержки цен, предоставлением бюджетных дотаций, а также методов, направленных на обеспечение доходов производителей, поддержку на фиксированном уровне розничных цен [15, с. 141–144]. Кроме того, в ЕС применяется Единая аграрная политика (ЕАП), посредством которой осуществляется поддержка производственной деятельности фермеров посредством выплат субсидий, дотаций.

Например, в США в настоящее время мелкие производители стремятся объединиться в более крупные корпорации или конгломераты, поскольку укрупнение предприятий дает возможность получения большей прибыли и, соответственно, возможности расширения. В целях поддержки аграрного производителя применяются компенсационные выплаты, квотирование, кредитование ферм, ирригация и водоснабжение, и пр.

Свою продукцию американцы реализуют исключительно на аграрных биржах, которые являются ориентиром при установлении цены на продукцию. Органами контроля в организации биржевых торгов являются организованные институты. Например, в США существует Комиссия по товарной фьючерсной торговле (CFTC), как независимое агентство по регулированию фьючерсных товарных сделок и рынков (бирж). Кроме того, Агентство обеспечивает защиту участников рынка от манипуляции, незаконных торговых действий и мошенничества.

Вместе с тем, в современных условиях, как показала отечественная практика, регулирование доходности производителей путем выделения бюджетных дотаций оказалось недостаточно эффективным, поскольку условия вступления Украины в ВТО предусматривали ограничение бюджетной поддержки, в частности, сокращение размеров государственной поддержки «желтой корзины» и неограниченного использования статей расходов «зеленой корзины», кроме того, на рынке значительно сократилась доля отечественной продукции (до 30%). Именно «жесткие» условия бюджетного финансирования в корне изменили отношение производителей к бюджетным средствам.

Помимо бюджетной поддержки в отечественной и зарубежной практике с целью поддержки производителей и рынка сельскохозяйственной продукции широко используется система кредитования. Например, в США от 40 до 80% совокупных производственных затрат фермеров покрывается за счет кредита. Примерно аналогичная ситуация наблюдается и в странах ЕС.

Проанализировав подходы государственного регулирования аграрного сектора можно отметить, что основными элементами регулирования рынка сельскохозяйственной продукции является создание условий кредитования сельскохозяйственного производства. Возможно, для этого необходимо создание государственного аграрного банка, который бы обслуживал сельскохозяйственные предприятия.

Таким образом, анализ концепций регулирования аграрного рынка показал, что большинство школ придерживались позиции активного вмешательства государства в рыночные процессы, мотивируя данный процесс улучшением экономической ситуации в стране в разные временные периоды. Кроме того, научными исследованиями подтверждено, что возрождение отдельных отраслей сельскохозяйственного производства при условии возложения на рыночную саморегуляцию не может осуществляться стабильно, поскольку имеет циклический характер. Следовательно, на современном этапе рыночное регулирование необходимо дополнять государственным.

Регулирование отечественного рынка целесообразно осуществлять с учетом опыта передовых стран мира, используя преимущественно экономические методы воздействия (государственные дотации сельскохозяйственным товаропроизводителям, установление граничных цен на сельскохозяйственную продукцию, кредитование фермеров).

ЛИТЕРАТУРА

1. Аграрная экономика : учебник / под ред. М. Н. Малыша. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – СПб. : Издательство «Лань», 2002. – 688 с.
2. Амбросов В. Трансформаційні процеси в аграрній сфері регіону / В. Амбросов // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 694.
3. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – [2-е вид., перераб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Велькен Э. Введение в теорию сельскохозяйственного рынка / Э. Велькен ; [пер. с нем.]. – М. : Информагротех, 1999. – 280 с.
5. Гаркуша О. М. Ринку АПК – належне регулювання / О. М. Гаркуша // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 48–51.
6. Демчак И. М. Ситуація в аграрному секторі економіки та заходи Уряду щодо державної підтримки розвитку АПК / И. М. Демчак // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 14–15.
7. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р. № 1160-IV / ВР України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9.
8. Історія економічної думки України : навч. посібник / [Р. Х. Васильєва, Л. П. Горкіна, Н. А. Петровська та ін.]. – К. : Либідь, 1993.
9. Лановик Б. Д. Економічна історія України і світу : підручник / Б. Д. Лановик, З. М. Матисякевич, Р. М. Матейко ; [за ред. Б. Д. Лановика]. – К. : Вікар, 1999. – 737 с.
10. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. – Ужгород : ІВА, 2005. – 400 с.
11. Олейник А. Теоретико-методологічні основи державного регулювання аграрного ринку / А. Олейник // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 65–73.
12. Петренко И. Я. Экономика крестьянского хозяйства / И. Я. Петренко, П. И. Чужинев, С. Б. Исмурагов. – М. : Интерпракс, 1995. – 328 с.
13. Попов Н. А. Экономика отраслей АПК. Курс лекций / Н. А. Попов. – М., 2002. – 368 с.
14. Саблук П. Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П. Т. Саблук, Д. Я. Карич, Ю. С. Коваленко. – К. : ІАЕ УААН, 1997. – 140 с.
15. Щеквич О. С. Використання зарубіжного досвіду державного регулювання економіки АПК в Україні / О. С. Щеквич // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 140–146.
16. Экономическая история капиталистических стран : учебн. пособ. / под ред. В. Т. Чунтулова. – М. : Высшая школа, 1986. – 376 с.
17. Эспинас А. История экономических учений / [пер. с франц.] – СПб. : Электронные интегральные системы, 1998. – 192 с.
18. Юрчишин В. Стратегічні аспекти пореформеного розвитку аграрних відносин : зб. наук. пр. / В. Юрчишин. – К. : ІАЕ УААН, 2001. – С. 17–18.
19. Якубів В. М. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування сільськогосподарських виробників / В. М. Якубів // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 49–55.

УДК 330.342.172.001(477.75)

Барков Я. И.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ АР КРЫМ) НА БАЗЕ РЕЖИМА ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

У статті розглядаються питання виявлення критеріїв і тенденцій трансформації України і її регіонів (на прикладі АР Крим) на базі режиму відкритої економіки, у тому числі вільних економічних зон.

Ключові слова: *відкрита економіка, вільні економічні зони, локалізація простору і часу, пільги, преференції, інновації, інвестиції, стійка рівновага, регіональна політика, периферійність.*

В статті розглядаються питання виявлення критеріїв і тенденцій трансформації України і її регіонів (на прикладі АР Крим) на базі режиму відкритої економіки, в тому числі свободних економічних зон.

Ключевые слова: *открытая экономика, свободные экономические зоны, локализация пространства и времени, льготы, преференции, инновации, инвестиции, устойчивое равновесие, региональная политика, периферийность.*

In the article the questions of exposure of criteria and tendencies of transformation of Ukraine and its regions (on an example ARE Crimea) are examined on the base of the mode of open economy, including economic clearzones.

Key words: *open economy, economic clearzones, localization of space and time, privileges, preferencii, innovations, investments, steady equilibrium, regional policy, peripheralness.*

Постановка проблеми. 2011 год для мирового сообщества становится не только годом послекризисной ситуации предыдущих лет, но и годом огромных техногенных (Япония, Таиланд, Австралия и др.) и политических (Египет, Тунис, Бахрейн, Ливия и т. п.) потрясений. На фоне этого, ожидание второй волны финансового взрыва вовсе не является иллюзорным. Несмотря на то, что основные конструкции мировой хозяйственной системы устояли и падение мировой экономики прекратилось, кризисные явления не закончились и большая часть стран все еще находится в депрессивном состоянии (Греция, Румыния, Испания, Италия, Португалия, страны Балтии), к которым еще прибавились Япония, Таиланд и др.

Украина находится в наихудшем состоянии по сравнению со странами Европы и СНГ. Однако властные структуры Украины, пытаясь консолидировать общество вокруг программы развития страны, проводят реформы, которые во многом будут зависеть от открытости ее экономики. Одной из форм открытости экономики являются свободные экономические зоны различных видов (СЭЗ), история которых в мировой экономике имеет глубокие корни, построенные на интеграционных процессах и либерализации экономики, повышении конкурентоспособности на базе развития инновационно-инвестиционной деятельности. СЭЗы сопровождаются распространением мифов о надежде «экономического чуда», связанного с экспортом зарубежных моделей развития и быстрой панацеей от всех бед на пути процветания и благоденствия.

Хотя в мире СЭЗов около 3000 и они имеют долговременную историю и позитивную оценку в мировой практике, в Украине отношение к ним неоднозначное (от восторженного в начале 90-х годов прошлого столетия до полного отрицания к 2005 г.). Очевидно, истина лежит где-то посередине. Поэтому в 2010 г. интерес к СЭЗ возник вновь.

Таким образом, свободные экономические зоны могут и должны стать элементами реформ, создание и развитие которых не должно снижать темпов производства и социальных стандартов населения. А отсюда, научное обоснование СЭЗ не должно отставать, а наоборот, должно опережать реальные шаги их разработчиков и действия властных структур. Создание теоретической научной основы, методологии создания и функционирования, типологии СЭЗ являются основными задачами развития как регионов, так и государства в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы открытости государственных экономик и свободных экономических зон имеют давнюю историю научных исследований.

Вопросами теоретического обоснования открытости экономик и свободных экономических зон и связанных с ними проблем занимались Самуэльсон П. [1]; Леонтьев В. [2]; Портер М. [3]; Шумпетер Й. [4]; Поппер К. [5]; Дергачев В. [6]; Зампелас М., Купер А., Фаминский И. [7]; Чумаченко Н. [8]; Тацуно Ш. [9]; Апатова Н., Ефимов С., Слепокуров А., Клименко А. [10]; Куницын С., Веклич Г. [11]; Михуринская Е. [12] и др.

Генетика мировой экономики выводится из товарного характера производства и, следовательно, товарные экономические связи развиваются в направлении от связей между людьми к связям между предприятиями, объединениями, регионами, странами под влиянием общественного распределения труда (включая международное распределение). В соответствии с этим рынок как природная среда товарного производства, трансформируется из локального в мировой, глобальный.

Поэтому эффективность, стоимость и цена товаров сегодня определяются уже не внутренним, а мировым рынком, мировым механизмом ценообразования, признавая мерой общественно необходимого уровня качества труда, эффективности производства и социальных стандар-

тов – мировой уровень, что заставляет национальные экономические системы трансформироваться в системы открытого типа.

В то же время полная открытость экономик государств несет угрозы глобальной нестабильности из-за взаимозависимости их на мировом уровне. Следовательно, процессы определенного ограничения открытости экономик государств являются одним из необходимых инструментов защиты национальных экономик. Парадоксальность этих процессов не отражены и до конца не изучены для СЭЗ, особенно на региональном уровне, что ведет к неоправданным (позитивным или негативным) выводам по их эффективности.

Целью данного исследования является выявление критериев и тенденций развития и функционирования свободных экономических зон.

Изложение основного материала. Исследование было проведено с учетом следующих обстоятельств: а) анализа исторических, глобальных и национальных процессов создания функционирования режимов открытой экономики государств, в т. ч. свободных экономических зон; б) учета территориальных особенностей всех видов создания СЭЗ.

Мирохозяйственный процесс характеризуется усилением международного разделения труда, либерализацией экономических отношений. Это проявляется в развитии различных типов открытой экономики: от древнегреческих полисов к вольным средневековым городам и порто-франко, к зонам совместного предпринимательства и далее – к международным экономическим районам и пространствам. Если раньше полюса экономического роста отождествлялись с политэкономическими системами капитализма и социализма, то в современных условиях усиливаются тенденции регионализма, формируется полицентрическое мировое хозяйство.

Карл Поппер [5] отмечал, что переход от закрытого к открытому обществу – одна из глубочайших революций, через которые прошло человечество. В современном мире переход к открытому обществу возможен на основе сочетания культурно-исторических традиций и общечеловеческих ценностей.

В то же время с эпохи первоначального накопления капитала важнейшей составляющей экономической политики государства было соотношение протекционизма отечественному предпринимательству и либерализация международных экономических отношений. Стратегия замкнутости экономики и общества нашла отражение в политике автаркии.

Для современной мирохозяйственной интеграции характерен регионализм, осуществляемый на основе согласованных действий групп стран. Это проявляется в соответствующей протекционистской и либерализационной политике, включая фритредерство (свободную торговлю) и совместное предпринимательство. Наряду с относительно ограниченными по размерам СЭЗ формируются новые экономические пространства: территориальные (например, Европейское Сообщество) и «земноводные», включающие моря и приморские государства (Балтия, Черноморский район экономического сотрудничества; Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество).

Черты авторитаризма отмечаются в независимых государствах СНГ в попытках «самим встать на ноги». Игнорирование требований международного разделения труда наносит серьезный ущерб национальным хозяйствам, приводит к снижению жизненного уровня трудящихся вследствие роста цен и недостатка товаров. Поэтому создание СЭЗ – это определенная возможность для поэтапного перехода от замкнутой к открытой экономике.

С середины XX в. в международных экономических отношениях на первое место вышло совместное предпринимательство. Это обусловило создание свободных зон, осуществляющих производственную деятельность, в том числе экспортно-промышленных зон. Смешанный капитал усиливает взаимосвязь национальных экономик и служит гарантом мирного сосуществования государств. Экспортно-промышленные зоны создаются, как правило, в развивающихся странах, где основными факторами размещения являются низкая арендная плата за землю, дешевая рабочая сила и отсутствие экологических ограничений.

В связи с возрастанием роли финансового капитала в международных экономических отношениях получили развитие банковские зоны и оффшорные центры. Там на первом месте уже не производство, а коммерческая, финансовая, управленческая, страховая деятельность.

В эпоху научно-технического прогресса появилось следующее поколение СЭЗ, соединивших науку и производство высоких технологий, – научно-технические зоны или технополисы (технопарки, технологические деревни, инновационные центры). Первый технополис был создан вблизи Сан-Франциско в Кремниевой долине. В Японии реализуется проект технополиса III тыс., где предпринята попытка соединить стратегию интеллектуализации хозяйства с национальными культурно-историческими традициями.

СЭЗ представляют своеобразные локальные модели мирохозяйственной интеграции, полюса либерализации международных экономических отношений. В современных крупных СЭЗ, как правило, присутствует одновременно несколько территориальных форм либерализации экономики: город открытой экономики, свободный порт, локальные зоны совместного предпринимательства, в том числе экспортно-промышленные, банковско-страховые зоны, технополисы.

В конце XX в. наибольший экономический рост отмечался в свободных зонах, формирующихся в едином этнокультурном пространстве, где доминировал или составлял значительную долю капитал соотечественников, например, в свободных зонах Шеньчжень (Китай), Шеннон (Ирландия), Джебель-Али (Объединенные Арабские Эмираты), Измир (Турция), Бомбей (Индия).

В III тыс. возрастает взаимозависимость мира, наступает эпоха полицентризма цивилизаций, либерализации экономики и политики. В этих условиях возрастает роль СЭЗ в межэтнических зонах основных этнокультурных регионов: Западная Европа, Евразия, Китай, Индия, Арабский мир, Черная Африка, Малайзия, Северная и Латинская Америка, Австралия.

На стыке социального межнационального неравенства возникают «горячие точки». **Создание СЭЗ, экономический рост должны упржеждать этнические конфликты.** Исторический опыт свидетельствует, что альтернатива пепелищу – свободный товарный рынок.

Мировой опыт открытой экономики необходимо знать в Украине, но нельзя его слепо заимствовать. Европейская классическая модель свободного предпринимательства, основанная на протестантской этике, рационализме и индивидуализме, оказывается непригодной в другой этнокультурной среде. **Поэтому все отчетливее проявляются тенденции к экономическому росту и открытому обществу на основе использования отечественных культурно-исторических традиций.**

СЭЗ – предвестники регионального экономического роста.

На пути к открытому обществу СЭЗ были и остаются прогрессивной формой либерализации экономики, ускорения оборачиваемости торгового, промышленного, финансового и интеллектуального капитала. Независимо от степени либерализации экономики всегда найдутся предприимчивые люди, которые попытаются открыть территориальный рубеж, где может быть достигнута более высокая оборачиваемость капитала. И на этом пути открытий понятие СЭЗ приобретает новое содержание.

При всем многообразии действующих в современном мире свободно-экономических зон (СЭЗ) можно выделить некоторые общие критерии, характерные для всех СЭЗ:

- 1) локальность территории СЭЗ;
- 2) полная или относительная открытость экономики региона действия СЭЗ;
- 3) действие на территории СЭЗ особого льготного правового и финансово-экономического режима как зоны относительно автономной по сравнению с существующими в стране в целом;
- 4) действие особого уровня автономного управления по широкому спектру экономических, правовых, внешнеэкономических и других вопросов;
- 5) наличие неразрывной связи с государством, выражающейся, с одной стороны, в СЭЗ – соблюдение экономической, внешне и внутриполитической стратегии государства, а с другой стороны, государство обеспечивает СЭЗ всеми видами поддержки и гарантий;
- 6) наличие в СЭЗ определенной специализации экономической деятельности.

Главной целью создания СЭЗ является следующее определение: **создание на ее территории высокого уровня демократии и жизни населения на базе устойчивого и высокотехнологического развития экономики с дальнейшим перенесением достигнутых результатов на весь регион и государство.**

В зависимости от уровня экономического развития; социально-экологической и политической обстановки; конкретных географических, демографических и других особенностей стран и регионов, в которых создаются СЭЗы, подцели по их созданию могут быть весьма различными. Однако их можно свести к следующим видам и направлениям на пути создания СЭЗ:

- 1) сохранение прежних и создание новых рабочих мест;
- 2) привлечение высоких технологий;
- 3) развитие экспортного потенциала;
- 4) повышение уровня квалификации рабочей силы;
- 5) получение более высоких прибылей;
- 6) привлечение инвестиций;
- 7) сокращение сроков окупаемости капитальных вложений;
- 8) быстрая и эффективная интеграция регионов в систему мирохозяйственных связей;
- 9) получение импульса для развития коммуникационной, деловой и социальной инфраструктуры;
- 10) достижение высокого уровня устойчивого развития, демократии и социальных стандартов жизни населения.

Аспект по п. 1 имеет особое значение для стран с избытком трудоспособного населения.

В основном все вышеприведенные подцели являются приоритетами для всех развивающихся стран, в т. ч. Украины.

Инструментариями достижения главной цели и всех последующих подцелей являются льготы, преференции, особые виды управления и правового режима территории.

Предоставляемые в СЭЗ льготы (экспортно-импортные, таможенные, налоговые и т. п.) позволяют компаниям (в т. ч. транснациональным) получать более высокие прибыли, которые в среднем составляют 30–35% в год (в т. ч. в азиатских – свыше 40%) [7, с. 4]. Сроки окупаемости капитальных вложений сокращаются в СЭЗах в 2–3 раза, при норме 3–3,5 года [7, с. 4].

С помощью СЭЗ происходит быстрая и эффективная интеграция регионов в систему мирохозяйственных связей. Территория получает мощный импульс для развития коммуникационной, деловой и социальной инфраструктуры. По оценкам некоторых западных экспертов через СЭЗ будет проходить до 30% мирового товарооборота [7, с. 4].

Степень открытости любой страны (K_v) определяется соотношением удельного веса данной страны в ВВП мира ($ВВП_v$) с удельным весом этой страны в мировом объеме внешней торговли (T_v):

$$K_v = T_v / ВВП_v.$$

Процесс трансформации и формирования мирового хозяйства никогда не останавливается: он носит непрерывный характер и сопровождается определенными пульсациями, дающими толчок новым подвижкам. Вследствие этого последовательные, необходимые трансформации являются закономерными явлениями в общей эволюции национальных и региональных особенностей экономической системы.

На основании вышеизложенного была выдвинута рабочая гипотеза: в первой половине XXI ст. в глобальной экономической системе произойдет новая качественная трансформация экономических систем в направлении *интеллектуализации* («дематериализации») собственности и *гуманизации* («креативизации») общественного производства. При этом не отменяются: *товарный* характер производства и *рыночно-экономический* характер международной и глобальной интеграции. Они будут основываться на приоритете потенциала человека и учете экономической дифференциации стран мира на фоне того, что товарно-денежные отношения остаются объективной основой взаимосвязи и взаимозависимости, или внутренней общественной интеграции.

Глобальные и национальные экономические трансформации приводят к нарушению экономического равновесия. Устойчивое равновесие – это устойчивое уравнивание и взаимный баланс систем и структур, противостоящих друг другу (производство и потребление, спрос и предложение и т. п.).

В современной экономической теории экономическое равновесие должно учитывать обмен, производство, распределение, потребление. Взятые в совокупности, они формируют *общую систему* экономического равновесия восстановительного процесса (в т. ч. статическое и динамическое, полное и частичное, временное и постоянное).

В последнее время, наряду с рынками средств производства и предметов потребления, можно выделить также новые направления равновесного взаимодействия – рынок услуг и сфера индустрии информатики, в которых задействовано в развитых странах соответственно 60% и 20% активного населения.

Устойчивость и стабильность экономического равновесия определяются шириной рынка: чем шире рынок, тем меньше колебания его цен и тем ближе они к стоимостным предложениям. Важным условием достижения полного или относительно полного равновесия является развитие национального рынка до интернациональных границ. При этом формирование целостной системы мирового хозяйства предусматривает не только равновесие межотраслевой структуры товарного обмена, но и взаимную сбалансированность всех экономических ресурсов и факторов производства. Формирование моделей и системы динамических балансов в условиях неравновесных тенденций отражено в работе [13].

Формирование СЭЗ должно учитывать результаты вышеприведенных исследований.

Также необходимо учитывать характерные региональные особенности региона и страны (в т. ч. географические, демографические, культурно-ментальные, ресурсные и т. п.), разрабатывая собственные стратегии развития на основе интенсивных методов хозяйствования и тенденций устойчивого развития.

Исходя из основных признаков СЭЗ – локализация ее территории, действия на ней особых правового и финансово-экономического режимов, уровня автономного управления и различных льгот и преференций и т. п., – **необходимо рассматривать СЭЗ в рамках теории региональной политики и ее территориальной организации.** Поскольку сегодня в мире существует большое количество различных видов специальных свободно-экономических зон, оффшоров, территорий приоритетного развития и

других новомодных наименований, в т. ч. кластеров, необходима *разработка типологии и классификации СЭЗ*.

Необходимо рассматривать СЭЗ как обособленную территорию, которая, оставаясь частью государства, находится вне государственных границ, так как ей делегируются государством большие полномочия (в т. ч. в правовых, финансово-экономических, внешнеполитических и др. вопросах) для осуществления автономной деятельности. *При этом государство настолько должно быть крепко связано с СЭЗ, что даже намек о каком-либо сепаратизме не может возникать*. Наоборот, СЭЗ работает на государство в целом не только в период режима ее функционирования, но и после окончания его, поскольку отношения между СЭЗ и государством носят строгий, определенный законами Украины, характер, где *государство является инвестором со всеми вытекающими отсюда правами и обязанностями. Самыми главными в этих отношениях являются превалирование государственных интересов над региональными, сохранение с учетом роста на период функционирования СЭЗ поступления доходов с ее территории, учета глобализационных факторов и участие в развитии интегрирующей роли СЭЗ в направлении главного вектора внешней политики по международным хозяйственным связям Украины* [14].

В создании и функционировании СЭЗ главной прерогативой их развития является инновационно-инвестиционная деятельность.

В большинстве СЭЗ (кроме Китая), в том числе и в Украине, локализация во времени их функционирования принималась от 10 до 30 лет. В Украине (с учетом создания и функционирования СЭЗ в Китае) необходима дифференциация действия СЭЗ по временным срокам с учетом этапов их создания и развития.

Такой подход дает возможность построения концепций, программ и стратегий, создания и функционирования СЭЗ с учетом временных ограничений, планирования всех видов ресурсов, в т. ч. инвестиционных, в режиме их дефицита; ведения мониторинга и своевременной корректировки принятой стратегии.

Регион «Крым» в географических границах Крымского полуострова, являясь частью государства Украина, состоит в соответствии с административно-территориальным делением страны из Автономной Республики Крым и города Севастополя (центрального подчинения).

Таким образом, АР Крым является периферийным районом страны, имеющим границу с материковой Украиной в районах пере-

шейков, а город Севастополь является анклавом по отношению к материковой части страны.

Периферийность АР Крым и города Севастополя определяется как окраинность государства Украина, что имеет определенные перспективы развития этих территорий как приграничных и приморских, имеющих явно рекреационную составляющую экономики полуострова.

Согласно мировой практике периферийные районы зависят от помощи государства, с которой связаны развитие необходимой инфраструктуры и решение энергетических, экологических, социальных проблем этих территорий. *Помощь государства может быть в виде прямой финансовой (дотации, субвенции), или делегирование тех или иных прав.*

Поскольку Крым не является самодостаточным регионом, так как не обладает всеми необходимыми ресурсами, *то его устойчивое развитие напрямую зависит от интеграции его с материковой Украиной и государством Россия.*

Развитие Крыма должно быть также связано с активным его участием в процессах интеграции стран Причерноморья.

Таким образом, Крым, благодаря его уникальным геополитическим, природным, демографическим, ресурсным и другим характеристикам, является наиболее привлекательным для создания СЭЗ в виде *комплексной СЭЗ в географических границах полуострова Крым, со стратегической поляризацией рекреационной сферы на базе международной интеграции инвестиционных процессов.*

Выводы.

1. Создание свободных экономических зон – это поэтапный переход к открытой экономике.

2. Свободные экономические зоны – предвестники регионального экономического роста.

3. Общими признаками СЭЗ являются: локализация пространства и времени; открытость экономики; действие на территории особых льготных правового и финансово-экономического режимов и уровня автономного управления; наличие особых связей с государством и определенной специализации экономической деятельности.

4. Главной целью создания СЭЗ является создание на ее территории высокого уровня демократии и жизни населения на базе устойчивого и высокотехнологического развития экономики с дальнейшим перенесением достигнутых результатов на весь регион и государство.

5. В первой половине XXI ст. в глобальной экономической системе произойдет новая качественная трансформация в направлении интел-

лектуализации («дематериализации») собственности и гуманизации («креативизации») общественного производства при сохранении товарного характера производства и рыночного характера международной и глобальной интеграции.

6. Свободные экономические зоны необходимо рассматривать в рамках теории региональной политики и ее территориальной организации с учетом географических, демографических, культурно-ментальных, ресурсных и других характеристик региона.

7. Государство накрепко связано с СЭЗ, не допуская даже намека на сепаратизм, являясь инвестором со всеми вытекающими правами и обязанностями.

8. Необходима унификация СЭЗ на основе разработки типологии их для Украины.

9. Крымский регион (АР Крым и г. Севастополь) является привлекательным для создания комплексной СЭЗ со стратегической поляризацией рекреационной сферы на базе международной интеграции инвестиционных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Самуэльсон П. Экономика. Т. 1 / П. Самуэльсон. – М. : Пекас, 1992. – 332 с.
2. Леонтьев В. Экономическое эссе / В. Леонтьев. – М. : Изд-во полит. литературы, 1990. – 415 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Экономика, 2000. – 328 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1992. – 453 с.
5. Поппер К. Р. Открытое общество и его враги : в 2 т. – Т. 2 : Время лжепророков: Гегель. Маркс и другие оракулы / К. Р. Поппер. – М. : Феникс, Международный фонд «Культурная инициатива», 1992. – 528 с.
6. Дергачев В. А. Свободно-экономические зоны путь к открытому обществу / В. А. Дергачев // Известия РАН. Серия географическая. – 1995. – № 3. – С. 117–123.
7. Оффшорный бизнес за рубежом и в России. На логи. Финансы. Инвестиции : учебное пособие / [Майкл Х. Зампелас, И. П. Фаминский, Аллан Д. Купер и т. д.]. – Никосия – Хельсинки : Practic – Noneuscomb, 1995. – 262 с.
8. Чумаченко Н. Экономические реформы и свободные экономические зоны Китая / Н. Чумаченко. – Донецк : ИЭП НАНУ, 1994. – 75 с.
9. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы / Ш. Тацуно. – М. : Прогресс, 1989. – 344 с.
10. Крымский проект/ [Н. Апатова, С. Ефимов, А. Слепокуров, А. Клименко]. – Симферополь : ТИКСИ и К, 1997. – 52 с.
11. Куницын С. Зона «Сиваш»: пять лет эксперимента / С. Куницын, Г. Веклич. – Симферополь : Таврия, 2001. – 102 с.
12. Михуринская Е. Свободные экономические зоны как инструмент развития социально ориентированной экономики региона / Е. Михуринская // Экономика Крыма. – 2010. – № 2. – С. 109–114.
13. Барков Я. И. Экономика региона: проблемы, пути, решения / Я. И. Барков. – Симферополь : Таврида, 1996. – 256 с.
14. Барков Я. Свободные экономические зоны – важнейший элемент реформирования экономики Украины / Я. Барков // Труды КАН. – Симферополь : ИТ «Ариал», 2011. – С. 56–73.

УДК 336.14

Бурлуцкий С. В.

ДОМОГОСПОДАРСТВО В МЕЖАХ СИСТЕМНОЙ ПАРАДИГМЫ

Доведена можливість використання системної методології для аналізу домогосподарств перехідної економіки. Визначена первісна системна функція домогосподарства, яка обумовлена необхідністю збереження результату дії. Ціль домогосподарства, базуючись на внутрішніх потребах системи, обумовлена системами більш високого рівня.

Ключові слова: економічна система, системна парадигма, домогосподарство, первісна функція, системний дуалізм, методологічний індивідуалізм, системний зв'язок.

Доказана можливість використання системної методології для аналізу домогосподарств перехідної економіки. Определена первичная системная функция домохозяйства, обусловленная необходимостью сохранения результата действия. Цель домохозяйства, базирующаяся на внутренних потребностях системы, обусловлена системами более высокого уровня.

Ключевые слова: экономическая система, системная парадигма, домохозяйство, первичная функция, системный дуализм, методологический индивидуализм, системная связь.

The possibility of use of system methodology for the analysis of households of transitive economy is proved. The primary system function of a household caused by necessity of preservation of result of action is defined. The purpose of a household which is based on internal requirements of system, is caused by systems of higher level.

Key words: economic system, the system paradigm, household, primary function, system dualism, methodological individualism, system communication.

Постановка проблеми. Домогосподарство як багатогранне явище будь-якої соціально-економічної системи є одним з найважливіших об'єктів аналізу цілої низки суспільних наук. Слід зазначити, що не зважаючи на велику кількість теоретичних та емпіричних досліджень цієї проблематики ще не сформувалася цілісна концепція поведінки домогосподарства в умовах перехідної економіки.

Ключовими питаннями аналізу домогосподарств були і залишаються проблеми визначення його соціально-економічної сутності, цілей та функцій, формування структури та вплив на мікро та макро рівень економічної системи. Вектори розв'язання цих питань знаходили своє обґрунтування як у роботах в межах методологічного індивідуалізму, так і у неортодоксальних шкіл та течій.

Аналіз літератури. Проблематика формування та подальшої трансформації домогосподарств знайшла відображення в роботах Дж. М. Кейнса, М. Вебера, Дж. Гелбрейта, Г. Беккера, А. Олейника, В. Автономова, О. Єрохіної, С. Булганіної та інших. Безпосередньо з особливостями економічної поведінки домогосподарств перехідної економіки України пов'язані теоретичні та емпіричні дослідження вітчизняних фахівців: Е. Лібанової, О. Яременка, Д. Богині, В. Дементьева, Т. Кир'ян.

Аналіз різноманітних концепцій та напрямків економічної думки є достатнім підґрунтям для визначення економічної сутності домогосподарства, хоча формування універсального визначення домогосподарства як економічної категорії не є можливим на основі на компіляції різних теоретичних інтерпретацій. Стрімкість змін у перехідній економіці обумовлюють пошук кардинально нового підходу до розв'язання визначених проблем.

Підґрунтям великої кількості сучасних досліджень є системний характер розгляду об'єктів і процесів що дозволяє визначити взаємозв'язки та відносини між їх складовими елементами та зовнішньою середою. Системний підхід може у значному ступені змінити характер методології досліджень домогосподарства та його поведінки у динамічних (перехідних) системах.

Метою дослідження є аналіз можливості використання постулатів системної парадигми для аналізу домогосподарств як елемента перехідної соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Базовою категорією системних досліджень є «система». Під системою слід розуміти сукупність об'єктів і процесів, що мають назву компонентів, взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою які фо-

рмують єдину цілісність з властивостями які не притаманні компонентам розглянутим окремо [1, с. 7]. Загальносистемними властивостями є цілісність, ієрархічність та інтегративність. Професор Р. Нурєєв під економічною системою розуміє сукупність пов'язаних економічних елементів які утворюють визначену цілісність, економічну структуру суспільства; єдність відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ [2, с. 130]

Як засвідчує професор В. Василенко в основі соціально-економічної системи знаходиться визначена техніко-економічна структура, в її центрі – форма координації, відношення власності та відтворення, а в якості обрамлення – інституційно-правова та політичні системи [3, с. 17.]

Сутність системної парадигми була у концентрованому вигляді сформульована в роботі Я. Корнаї [4, с. 10–12]. Концептуально її можна представити у ряді положень:

- будь яка соціально-економічна система повинна розглядатися в цілому, а безпосередньо об'єктом аналізу є взаємозв'язки між складовими елементами системи та системою взагалі; отже системне дослідження повинне носити міждисциплінарний характер;
- дослідження взаємозв'язків між елементами системи повинен будуватися на приматі аналізу постійних або системних інститутів які обумовлюють ці взаємозв'язки та їх динаміку;
- індивідуальні характеристики самостійних елементів системи обумовлені якісними параметрами системи в цілому; властивості системи потрібно розглядати в історичному контексті та в порівнянні з іншими системами.

Основний зміст процесів що відбуваються в соціально-економічних системах міститься у перетворенні накопичених ресурсів у результати життєдіяльності суспільства. Процес, згідно класичного визначення П. Сорокіна, це будь який тип руху, модифікації, трансформації, чергування – будь яка зміна об'єкта вивчення у протязі визначеного часу, зміна його розташування у просторі або модифікація його кількісних та якісних характеристик [5].

Як засвідчує професор Г. Б. Клейнер, фахівець у дослідженнях системної парадигми, існує шість основних процесів які притаманні кожній соціально-економічній системі [6]:

- метаболізм (обмін з оточуючим середовищем) або трансформація вхідних потоків у вихідні;
- репродукція – відтворення основних умов функціонування системи;
- еволюція – зміна характеристик системи на основі механізмів самоорганізації;

- гармонізація – забезпечення внутрішньої єдності, погодженого функціонування та розвитку внутрішніх підсистем, а також погодження з зовнішньою середою;
- диференціація – забезпечення розмаїття внутрішнього складу та зовнішнього оточення підприємства;

- реплікація – породження подібних систем.

Отже вивчення процесів що відбуваються у системі, процесів що впливають на систему дозволить знайти ті точки впливу які забезпечать досягнення її бажаного стану.

На рис. 1 наведені складові системної парадигми.

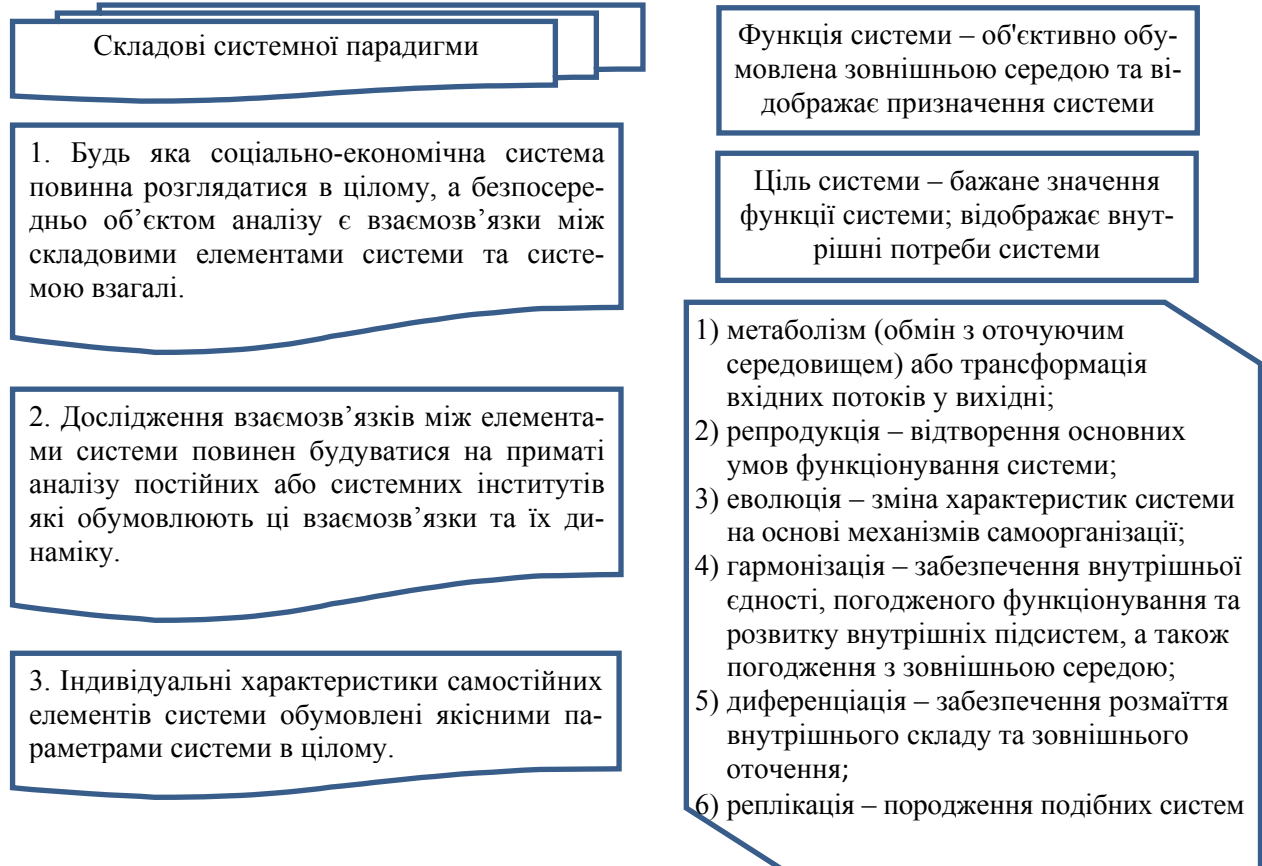


Рис. 1. Складові системної парадигми.

Основним системотворчим чинником системи є її функція. Функція системи встановлюється зовні та показує яку роль система виконує в системі більш високого рівня. Ціллю системи є бажаний стан її виходів (значення функцій системи). Ціль системи може бути визначена зовнішньою середою (системою вищого рівня), або сформована самою системою як відображення внутрішніх потреб. Слід зазначити що функція системи відображає призначення системи та об'єктивно обумовлена зовнішньою середою, а ціль відображає внутрішні потреби системи.

Формально результат дії системи або показники виконання її функції повинні відповідати уставці або цілі системи. Досягнення такого результату майже неможливе, що пояснюється нестабільністю зовнішніх та внутрішніх умов функціонування. Таким чином може виникнути ситуація коли ціль та функція не тільки не співпадають, але й суперечать один одному. Якщо система не виконує свою функцію то вплив зовнішньої середою може бути руйнівним для неї, але

невиконання цілі може не нести загрози руйнування.

Наприклад, одна з функцій домогосподарства, які виділяє сучасна наука, – постачання трудових ресурсів на ринок. Відмова від цієї функції може за певних умов привести до руйнування домогосподарства, адже саме реалізація цього чинника виробництва дозволяє домогосподарству отримувати доходи для свого існування. Але водночас недостатній рівень доходу від реалізації трудових ресурсів на рику праці може привести до неможливості отримання достатньої кількості споживчих благ та неможливості максимізації корисності віх їх споживання. Отже ціль – максимізація корисності не буде виконуватися, але система-домогосподарство продовжить існувати.

Компоненти системи існують в залежності один від одного та поєднуються між собою та з зовнішньою середою сукупністю зв'язків. Казуальна схема взаємодії систем різного рівня проілюстрована рис. 2.

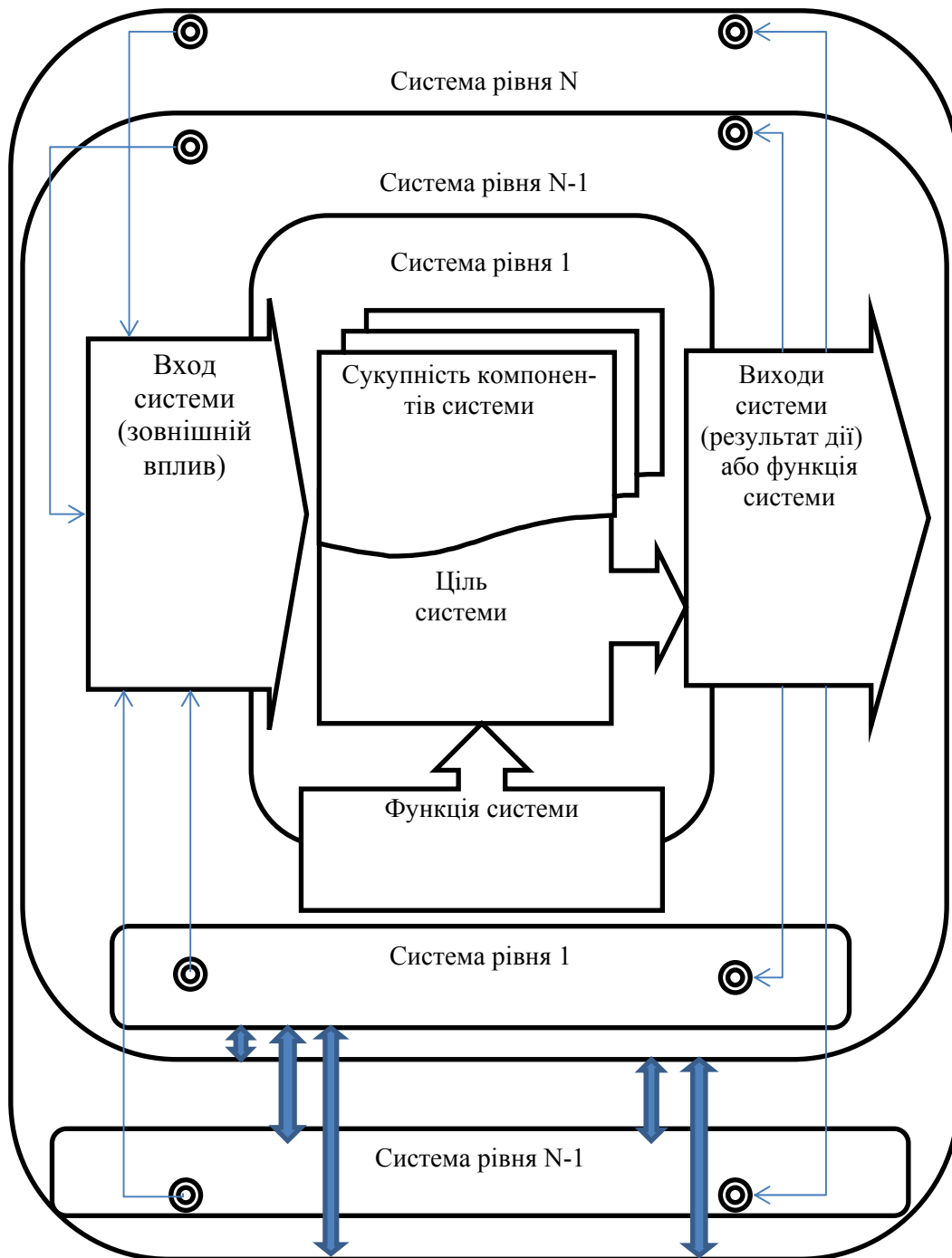


Рис. 2. Казуальна схема взаємодії систем різного рівня.

Послідовник посткейнсіанської методології І. В. Розмаїнський розглядаючи системний характер економіки виходить з існування «складної економічної системи» або «складного суспільства». З точки зору дослідника «складність» передбачає використання у виробництві активів довгострокового використання та наявність високого ступеню спеціалізації, розподілу праці та як наслідок тісний взаємозв'язок між усіма суб'єктами [7].

Якщо перша характеристика має специфіку характерну для посткейнсіанської методології та пов'язана з розтягнутістю господарчої діяльності у часі, то друга характеристика має зага-

льносистемне значення і може відповідати будь-якій методології.

Між компонентами сучасної економічної системи існує три основних форми зв'язків, визначені Я. Корнаї (форми координації) [8]:

- 1) бюрократичні зв'язки мають регламентований, вертикальний характер, здійснюються між багатьма рівнями, базуються на примусі, підпорядкованості та санкціях за їх порушення, не завжди опосередковуються грошима;
- 2) ринкові зв'язки мають горизонтальний характер, здійснюються між юридично рівноправними суб'єктами, одним із головних мотивів поведінки яких є прагнення до отримання

прибутку, базуються на угодах між суб'єктами та звичайно опосередковуються за допомогою грошей;

- 3) етичні зв'язки мають горизонтальний характер здійснюються між рівноправними суб'єктами та базуються або на очікуванні взаємної допомоги або однобічному альтруїзмі; такі зв'язки можуть бути як опосередковані грошами так і не мати такої характеристики; етичний зв'язок може бути довгостроковим якщо закріплений традиціями, звичаями, а принципи що знаходяться у її основі піднесені до рангу.

Якщо домогосподарство – це система першого рівня, то у процесі свого функціонування воно може взаємодіяти з іншими домогосподарствами або системами такого ж першого рівня. Між такими системами можуть існувати ринкові та етичні зв'язки. Ринкові зв'язки можуть пов'язувати системи вищого рівня (N-1). Це можуть бути, наприклад зв'язки, між фірмами, галузями, іншими господарчими об'єднаннями.

Але повністю погодитися з формами координації, запропонованими Я. Корнаї, не можливо. Ринкові зв'язки можуть мати не тільки горизонтальний характер. Так фірма як система більш високого рівня може включати до свого складу домогосподарства як власників капіталу, праці та інших ресурсів. А отже будуть формуватися зв'язки вертикального характеру. Держава як система ще більш високого рівня може здійснювати закупівлі у фірм, проводити запозичення у домогосподарств що теж є прикладом вертикальних ринкових зв'язків.

Ціллю системи є досягнення визначеного результату. Елементи системи при взаємодії повинні прагнути зберегти цей результат, а отже системні зв'язки мають не випадковий характер, а постійно відтворюються. Кількість елементів для виконання визначеного результату повинна бути такою щоб при скороченні їх кількості на один елемент або впливали кількісні зміни (скорочення цільового результату дії системи), або якісні зміни (зникнення взагалі цільового результату).

Як вказує у своєму дослідженні М. А. Гайдес, мінімальною системою може вважатися таке угруповання з «к» елементів, яке при видаленні з його складу хоча б одного будь-якого елемента, втрачає якості, присутні в цій групі елементів та відсутні у окремого з «к» елементів. Логічно, що межею членування домогосподарства є домогосподарство, що складається з однієї особи. Але відокремлена людина сама по собі не є домогосподарством. Існування необхідності відтворювання результату дії системи призводить до висновку, що первісною функці-

єю домогосподарства є саме відтворення його функціонування, а отже склад елементів такого мінімального домогосподарства системи повинен забезпечувати реалізацію цієї функції. Якщо система це сукупність взаємодіючих елементів то для відтворення функціонування людини (хоча б на фізичному рівні), як елемента системи, потрібні взаємодіючі матеріальні елементи такі як їжа, одяг, житло та ін.

В дослідженнях, присвячених формуванню економічних систем, переважають дві основні точки зору. Згідно з першою, основним елементом системи є індивід та його потреби (методологія індивідуалізму), а функціонування систем вищого рівня базується на рішеннях прийнятих індивідом. За другою, – це домогосподарства або сім'я, або взагалі великі об'єднання людей (методологія холізму), а отже функціонування індивіду обумовлюється системами вищого рівня.

Слід зазначити що сучасний «мейнстрим» поєднує у собі усі концепції та течії базисом яких є оптимізація економічної поведінки та аналіз рівноважних станів. А будь-які залежності мікро- або макrorівня визначаються як похідні від функції суб'єктів-оптимізаторів. Ця перша, найбільш поширена, точка зору відображає зміст принципу методологічного індивідуалізму: усі явища пояснюються як результат цілеспрямованої діяльності індивідуумів.

Як засвідчував Рольф Швері, групи ніколи нічого не роблять – в реальних ситуаціях діють тільки окремі особи [9]. В межах цієї течії професор О. А. Єрохіна вважає що об'єднання ресурсів та суб'єкта що розпоряджується ними у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживанню можливе не тільки для домогосподарства, але й для окремого індивіда [2].

Також домогосподарство може бути розкладене на окремі складові, а отже не є межею членування. Дійсно в межах системної парадигми аналіз будь яка система вищого рівня може бути побудований на підґрунті аналізу систем найнижчого рівня. А от же аналіз індивіда та його поведінки є базисом аналізу економічної системи взагалі.

З позицій мейн стриму, домогосподарство є економічним суб'єктом, що складається з однієї або більше осіб та є власником ресурсів, постає ними економіку та використовує отримані за ресурси гроші для придбання товарів та послуг що задовольняють матеріальні потреби людини [10].

Разом з переважаючою методологією «мейнстриму» існує неортодоксальні школи та течії які заперечують примат методологічного індивідуалізму та оптимізації. У цих альтернативних

теоріях індивід орієнтується на пріоритети кооперації, співпраці, переважають не егоїстичні, а соціальні корені поведінки.

Повертаючись до системного аналізу, слід згадати, що функція системи об'єктивно обумовлена зовнішньою середою або системою вищого рівня. Також система вищого рівня має характеристики не притаманні системам нижчого рівня. Таким чином поведінка індивіда обумовлена сукупністю зовнішніх умов які сформувався на рівні домогосподарства або сім'ї, громади та держави взагалі.

Висновки. Дослідження сутності та складових елементів системної парадигми призводить до очікуваного висновку про можливість та доцільність використання системної методології для аналізу домогосподарств перехідної економіки.

Первісною функцією домогосподарства як системи є відтворення його функціонування, що обумовлене необхідністю збереження результату дії. Ціль, маючі коріння у внутрішніх потребах домогосподарства, обумовлюється зовнішньою середою або системами вищого рівня.

Системний дуалізм «мейнстриму» та неортодоксальних концепцій потребує у подальшому більш повного та комплексного аналізу функціонування домогосподарства, як складової і базису економіки та соціуму, та систем більш високого рівня. Саме такий напрямок досліджень дозволить побудувати концепцію домогосподарства перехідного періоду в межах системної парадигми.

УДК 65.014.1.009.4

Джаферова С. Е.

СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА І ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКОВИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається доцільність створення ефективних підприємницьких логістичних систем з метою зменшення витрат у виробничому процесі підприємства.

Ключові слова: підприємництво, логістика, логістична концепція, матеріальний потік.

В статье рассматривается целесообразность создания эффективных логистических систем с целью снижения затрат в производственном процессе предприятия.

Ключевые слова: предпринимательство, логистика, логистическая концепция, материальный поток.

In this article the expediency of creation of the effective logistic systems is examined with the purpose of declination the expenses in the productive process of enterprise.

Key words: enterprise, logistic, logistic conception, material stream.

Постановка проблеми. Прискорення інтеграційних процесів є відчутною рисою сучасної підприємницької економіки. В цьому зв'язку широкого розвитку набуває концепція логістики, яка обирається за основу економічної стра-

- ЛІТЕРАТУРА
1. Ерохина Е. А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный поход / Е. А. Ерохина. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с.
 2. Нуреев Р. М. Сравнение экономических систем во времени: формационные подходы к анализу / Р. М. Нуреев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. – Том. 8, № 1. – С. 130–141
 3. Василенко В. Н. Архитектурные формы регионального экономического пространства / В. Н. Василенко // Экономика и управление. – 2010 – № 2 – С. 17–26.
 4. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4 – С. 4.–22.
 5. Сорокин П. Социальная и культурная динамика / П. Сорокин. – СПб. : РХГИ, 2000. – 342 с.
 6. Клейнер Г. Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый поход [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер. – Режим доступа : <http://www.kleiner.ru/SystemParadigm.htm>.
 7. Розмаинский И. Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсиан / И. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Том 5, № 3. – С. 58–68.
 8. Корнаи Я. Бюрократия и рынок / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 1989. – № 12. – С. 69–74.
 9. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? / Р. Швери // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 35–51.
 10. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; [пер. с англ.]. – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

тегії підприємств и використовується як головний засіб конкурентної боротьби.

Підприємництво – це особлива організація виробничо-господарської діяльності, що забезпечує надійність відтворення капіталу в ринко-

вій економіці. Для вирішення проблем оптимізації цієї діяльності вирішальну роль відіграє використання ідей логістики.

Аналіз наукової літератури. Сутність підприємництва та управління матеріальними потоками підприємства досліджена багатьма вченими-еконо-містами. Великий внесок в розробку теорії та практики логістики та формування логістичної концепції внесли А. М. Гаджинский [2], М. С. Доронина [3], А. И. Семенов [7] та інші.

Питання підприємництва та стратегічного управління підприємством знайшли відображення у працях сучасних вчених А. Є. Воронкової [1], Ю. Д. Красовського [4], В. С. Пономаренко [6], М. А. Сіроштана, В. І. Потапова [8] та інших.

Мета дослідження – визначити ефективність створення підприємницьких логістичних систем, який передбачає розвиток здатності знаходити шляхи зменшення витрат на укладання угод та на узгодження параметрів різних етапів бізнес-процесу у виробничому процесі підприємства.

Виклад основного матеріалу. Статистика свідчить, що в умовах індустріальної економіки тривалість процесу безпосередньо виробництва продукції складає лише 2% загального відтворювального циклу. Останній час витрачається на різні види переміщення, збереження матеріалів, незавершеного виробництва та готової продукції, тобто на матеріально-технічне забезпечення та збут.

Матеріальні витрати в промисловості в середньому складають до 50% всіх витрат; а в окремих галузях вони сягають 80–90%. Витрати, пов'язані зі збереженням матеріалів на складах, складають також значну долю бюджету промислового підприємства (інколи вони досягають 10–15% суми витрат на закупівлю матеріалів). Тому в ринковій економіці фінансова результативність матеріально-технічного забезпечення на основі його раціоналізації відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності роботи підприємства в цілому.

Ці обставини спонукали пошук можливостей переходу від вирішення задач матеріально-технічного забезпечення окремого підприємства до об'єднання економічних потоків юридично незалежних суб'єктів господарювання. У розвинутих країнах практично з 60-х років ХХ сторіччя матеріально-технічне забезпечення і збут підприємства стають єдиною функцією підрозділу, який регулює матеріальні потоки від постачання вихідних матеріалів до випуску продукції за межі підприємства.

Але сучасне підприємство існує в умовах динамічної конкуренції, високого ступеню невизначеності кон'юнктури, прискореного розвитку продуктивних, технологічних і організаційних інновацій. Таке середовище бізнесу вимагає синтезу двох моделей менеджменту – раціонального управління і поведінкового управління, орієнтованого на зростання ролі людини. Роль поведінкової моделі, як доводить Ю. Красовський [4, с. 10], зростає (рис. 1).

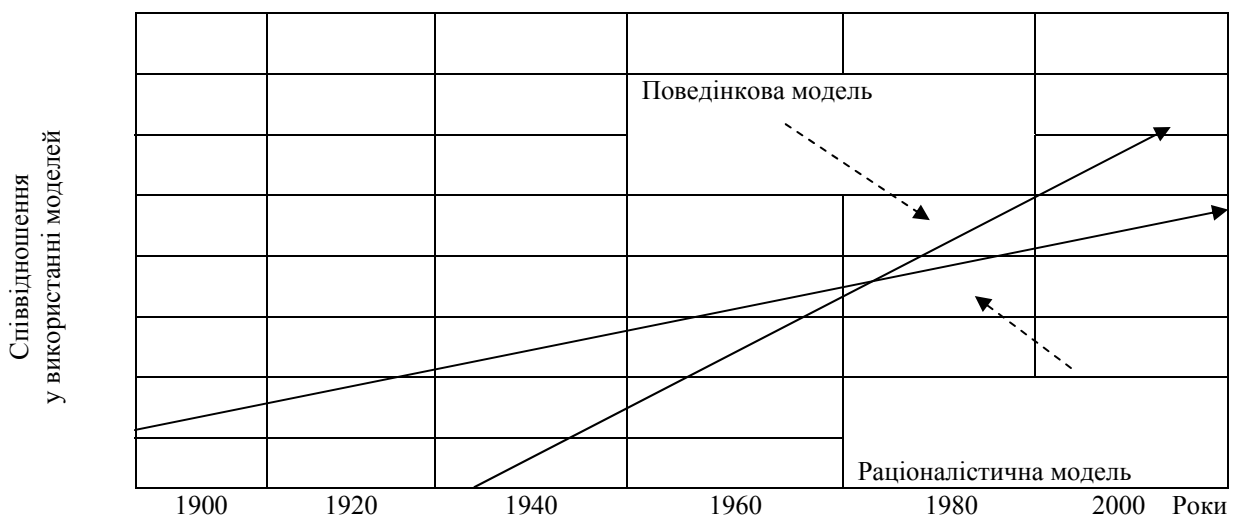


Рис. 1. Тенденції розвитку моделей управління підприємством.

Можна стверджувати, що вітчизняні підприємства не мають досвіду використання ні першої, ні другої моделі. Перша з них – раціоналістична (орієнтована на використання категорії капітал підприємства, яка відображає економічну організацію підприємства і входження її в організовані відтворювальні цикли суспіль-

ства) не застосовувалася раніше в управлінні вітчизняною економічною системою, оскільки такої категорії ні теорія, ні практика не визначали. Отже керівникам підприємств потрібно оволодіти інструментами ефективного управління капіталом, щоб не тільки успішно боротися з конкурентами за його збереження та примно-

ження, а й розвивати його, не порушуючи при цьому складні взаємозв'язки економічної системи суспільства в цілому. Поведінкова модель надає додаткові переваги підприємству в зв'язку із зростанням впливу людини на економічні процеси, але орієнтація лише на неї може спричинити появу економічних проблем. Необхідність переходу від надмірного захоплення поведінковими моделями до поєднання їх з орієнтаціями на економічні критерії оцінювання діяльності підприємств як складних економіко-соціальних систем відчувають і зарубіжні практики та вчені. Так, Т. Лемберт вважає, що в управлінні підприємством треба перестати мислити вимірами організації та повернутися до концепції бізнесу, він дає рекомендацію щодо змін управління бізнес-одинацями: «Вище керівництво мусить бути спроможним передати належні інструменти у потрібний момент і забезпечити їхнє ефективне використання. Головна увага має зосереджуватися на забезпеченні економічного управління капіталом» [5, с. 17]. Поєднання ж раціоналістичної і поведінкової моделі саме і забезпечується логістичною концепцією управління підприємством, яка надає інструменти наскрізної організаційно-аналітичної оптимізації відтворювального процесу.

Сучасне підприємництво можна розглядати як особливий напрям соціальної моделі економічного розвитку. Його особливістю є те, що воно орієнтується на залучення і використання для вирішення проблем ресурсів з найрізноманітніших джерел. Теорія підприємництва як особливої функції бізнесу пройшла принаймні чотири етапи розвитку. На першій стадії учені звертали увагу на такий особливий функції підприємця як вміння йти на ризик. На другому етапі посиленна увага звертала на таку рису підприємливої людини, як інноваційність, яку пов'язували з посиленням динамічності розвитку. На третьому етапі об'єктом уваги стали технології прийняття рішень, на четвертому – цільова диверсифікація, направлена на організацію логістичних підприємницьких ланцюгів. Справа в тому, що ризик підприємця залежить від тривалості відтворювального циклу його капіталу. Що довшим є цикл, то більшою є невизначеність результату бізнес-діяльності. Тому підприємець повинен бути готовим здійснювати різного виду інновації для впорядкування зруйнованих темпів відтворювальних циклів капіталу. Ефективність таких інновацій залежить від поінформованості та компетентності підприємця, вміння не тільки опанувати революційні ідеї, але і знаходити нові комбінації наявних факторів виробництва.

В умовах посилення конкуренції підприємливість перестає бути рисою окремої особи, що

веде бізнес-діяльність, а стає функцією, притаманною всім діям економічних суб'єктів і більшою чи меншою мірою виконується ними всіма. За думкою Л. Мізеса, підприємливість характеризує спрямованість людини на пошук та використання нових можливостей у виробництві, обміні і т. ін. Причому справою підприємця є не просто експеримент з новими технологічними методами, а вибір із множини можливих методів саме тих, які найбільш придатних для забезпечення найдешевшим способом людей тим, чого вони найбільше потребують в даний момент.

В сучасних дослідженнях підприємництва як на індивідуальному рівні, так і на рівні великих підприємств вивчаються не тільки такі його функції як прийняття ризику, комбінування виробничих факторів, інноваційна діяльність, але і розподіл ресурсів на перспективні напрямки, управління як механізм прийняття рішень на майбутнє, їх організацію та виконання. Тобто головна роль підприємця полягає в такому регулюванні економічної системи, яка забезпечувала б її рівноважний стан.

Водночас з дослідженнями феномену підприємництва економічна наука намагалася обґрунтувати рекомендації щодо розвитку великих виробництв. Значною мірою (а саме – 2/3 обсягів виробництва) засоби споживання і блага створюються на великих підприємствах, незалежно тепер від форми власності [7, с. 59]. Оскільки за будь-яких умов основу економіки розвинених країн складають великі підприємства, науковими дослідженнями визначаються можливості їх ефективного розвитку за рахунок використання математичних методів оптимізації вибору варіантів діяльності і орієнтацією на підприємницький стиль управління ними. Якщо для малих підприємств в умовах ринкової економіки проблемами стають невисока якість менеджменту та низький ступінь капіталізації, то у великих – низька продуктивність праці через зростання конкуренції та незадоволеність персоналу через неможливість реалізувати творчий потенціал в умовах бюрократизації управління. Таким чином для малих підприємств стає проблема розвитку процесів упорядкування бізнесу, для великих – опанування підприємницького стилю поведінки. Вирішення цих проблем тісно пов'язане з розвитком логістичного управління.

Створення довершених виробничо-комерційних систем і виробничих відносин, механізмів їх упорядкування складають основу логістичного підходу до управління бізнесом.

Ефективність економічних процесів багато в чому визначається раціональним поєднанням централізації та децентралізації. Тривалий час такі процеси розглядалися та оптимізувалися в

межах ієрархічної системи управління спеціалізованими процесами перетворення сировини в продукцію. Але швидкість зміни структури попиту та необхідність своєчасного реагування на них призвели до необхідності зміни сутності системного підходу до бізнес-діяльності. Головними об'єктами уваги стали процеси послідовного перетворення вхідних матеріалів на той продукт, що визнається покупцем. Ускладнення виробничого циклу обумовило той факт, що необхідним став науковий напрямок, який надавав би рекомендації щодо впорядкування потокових процесів підприємства.

В останні 10–15 років перед західними підприємствами постала проблема розвитку та стимулювання інноваційного стилю поведінки персоналу, перетворення персоналу підприємств в єдину творчу команду. Конкурентоспроможність великих підприємств значною мірою залежить від їх здатності здобувати та використовувати нові знання. Ця проблема не має вирішення за умови, коли його персонал не буде зацікавленим використовувати свій інтелектуальний потенціал. М. Вебер свого часу вважав, що саме бюрократична організація здатна забезпечити найвищий рівень ефективності. Але наступні дослідження П. Друкера показали, що тільки підприємство здатне знаходити та вводити в дію невикористані ділові можливості, що з'являються в результаті змін в управлінських, маркетингових, технологічних і інших підсистемах організацій [7, с. 61]. Настав час синтезу цих моделей управління підприємством.

Практика свідчить, що незважаючи на повну протилежність бюрократичної та підприємницької моделей управління підприємствами тільки їх раціональне поєднання надає життєздатності бізнесу. Бюрократичне управління, що повністю ігнорує підприємницький стиль, швидко вичерпує свої резерви в умовах конкурентного середовища. Але підприємство не може існувати і без чіткої регламентації сфер відповідальності менеджерів, формальних правил та норм господарювання. Але і підприємство, зорієнтоване лише на інноваційний, підприємницький стиль поведінки не може витримати конкуренцію, оскільки швидко вийде за межі допустимого ризику. Таким чином очевидним стає необхідність розроблення технології їх поєднання.

Разом зі збагаченням моделей управління підприємствами в їх економічних процесах спостерігається посилення заміни ринкових механізмів взаємодії з партнерами різними формами співробітництва з ними. В той же час і всередині корпорацій спостерігаються тенденції переведення чисто бюрократичних відносин між окремими підрозділами на ринкові засади.

Обмеженість ринкових механізмів розподілу ресурсів та регулювання бізнес-діяльності пов'язана з необхідністю приймати короткотермінові рішення з орієнтацією на отримання вигоди за рахунок інших партнерів. Повна незалежність ділових партнерів та висока конкуренція стримують інформаційний обмін між суб'єктами господарювання. Це в свою чергу збільшує ризик угод, збільшенню тривалості ділових переговорів. Практично відсутні умови об'єднання інформаційних ресурсів.

Бюрократична система розподілу ресурсів практично не стимулює ініціативність та творчість, обумовлює великі витрати на переробку інформації, необхідної для прийняття об'єктивних рішень.

За таких умов поєднання двох механізмів розподілу ресурсів стає нагальною необхідністю. А способом їх поєднання стає логістична концепція управління. Якщо ринкові механізми взаємодії ділових партнерів орієнтуються головним чином на прибуток, а не на зв'язки між членами ділових угод, в логістичній концепції саме ці зв'язки мають найбільшу цінність. Адміністративні організації на протилежність ринку мають здатність забезпечувати стабільність виробництва і детальний облік витрат ресурсів. Однак в сучасних умовах швидких змін зв'язків з навколишнім середовищем ці їх переваги часто перетворюються в недоліки. Логістичні ж ланцюги набагато мобільніше регулюють обмін матеріальними та фінансовими потоками з навколишнім середовищем.

Створення логістичної системи вимагає значних ресурсів, а тому розв'язання конфліктів між членами логістичного ланцюга швидше вирішуватиметься шляхом переговорів, ніж виходом з нього. Обмін взаємно необхідною інформацією в логістичній системі надійніший, ніж в чисто ринкових системах. Взаємовигідний обмін ресурсами в межах логістичної системи спонукає до взаємної турботи про збереження стабільності та безпеки бізнесу, сприяє взаємним консультаціям та обміну досвідом, що позитивно відтворюється в результат господарювання.

Формування логістичних систем надає стратегічні переваги її учасникам. Справа в тому, що надійний логістичний ланцюг надає змогу кожному діловому партнеру зосередитися на виконанні тих процесів, які є найбільш конкурентоздатними стосовно інших. Однак у кожного учасника логістичного ланцюга є можливість укласти угоду з кимось іншим, який надає послуги та товари на більш вигідних умовах. Іншою перевагою логістичних систем є отримання можливостей скористатися ключовими ре-

сурсами, знаннями, технологіями, змінити характер конкуренції. Звичайно, вступ до логістичного союзу у великих і малих підприємств має різні причини. Так, для великих підприємств – це можливість зменшення витрат та отримання високих технологій. Для малих – зменшення фінансового ризику, отримання можливостей працювати на нових ринках.

Підґрунтям для створення підприємницьких угруповань в формі логістичного ланцюга є на-

магання ефективно впливати на ринок шляхом контролю відтворювального циклу капіталу з єдиного центру.

Логіку і мотивацію вибору керівництвом підприємства підприємницької філософії господарювання і логістичної форми організації взаємодії різних етапів бізнес-процесу, в тому числі і в стосунках з діловими партнерами, можна зрозуміти, порівнюючи дві моделі поведінки підприємства (табл. 1).

Таблиця 1.

Порівняння традиційної та підприємницької поведінки підприємства.

Традиційна модель	Підприємницька модель
Вивчення та оцінка ресурсів власного підприємства	Вивчення зовнішнього середовища для пошуку альтернативних цільових можливостей
Оцінка можливостей досягнення цілей (наприклад, отримання прибутку)	Оцінка наявних ресурсів підприємства і можливостей з їх допомогою та існуючих альтернативних шляхів досягти поставленої цілі
Реалізація варіанту, який забезпечує максимізацію прибутку	За умови нестачі власних ресурсів генерується ідея отримання їх із зовнішнього середовища за рахунок логістичних угод з діловими партнерами, цільової диверсифікації та інших інновацій

Таким чином, в сучасних умовах бізнес-діяльності, коли успіх залежить від використання великої кількості комбінацій ресурсного забезпечення (не тільки матеріального, фінансового, але і інформаційного, інтелектуального), повним переліком яких не володіє ні одне підприємство, логічним буде пошук можливостей залучення зовнішніх ресурсів для вирішення мети бізнес-діяльності тому виробничо-комерційна діяльність все більше і більше гарантується не стільки з власними ресурсами, скільки з контролем над найважливішими серед них і вмінням залучати зовнішні і внутрішні ресурси в найрізноманітніших логістичних комбінаціях.

В цьому контексті одним з найважливіших рішень, що приймаються системою управління

підприємством, є вибір тих ланок постачальницько-виробничо-збутового ланцюга, яким необхідно приділити підвищену увагу, а також тих ланок, які не є пріоритетними для даного.

При формуванні логістичних ланцюгів необхідно орієнтуватися не тільки на зменшення витрат, але і на створення спільної інформаційної бази регулювання бізнес-процесів, спільної команди, що регулює сукупність під процесів та етапів логістичного потоку, отримання конкурентних переваг за рахунок надійності узгодження окремих ланок логістичної системи.

При впровадженні логістики в систему управління матеріальними потоками підприємства необхідно орієнтуватися як на її особливості, так і на взаємозв'язок з іншими спеціальними функціями менеджменту (табл. 2).

Таблиця 2.

Порівняння функцій менеджменту, маркетингу та логістики.

Менеджмент	Маркетинг	Логістика
<i>Об'єкт управління</i>		
Упорядкованість економічних і соціальних процесів підприємства	Ринки і кон'юнктура конкретних товарів і послуг	Економічні поточкові процеси підприємства, уособлені в етапах бізнес-процесів підприємства
<i>Предмет управління</i>		
Організація впливу визначеного механізму управління на ситуації діяльності підприємства	Узгодження вимог споживача і можливостей виробника з виробництва певних товарів та послуг	Оптимізація економічних поточкових процесів підприємства
<i>Засоби впливу</i>		
Технології методів управління, норми, важелі, стимули, мотивації трудової діяльності	Елементи маркетинг-міксу та технології соціально-психологічних регуляторів	Інформаційні технології, математичні моделі, соціально-психологічні інструменти організації роботи в команді
<i>Кінцеві результати</i>		
Впорядкованість відтворювальних циклів і розвитку соціально економічних процесів їх по спіралі	Розроблення та реалізація маркетингових програм забезпечення взаємовигідних угод між діловими партнерами	Організація логістичних потоків у відповідності з вимогами логістичного міксу

Так, разом з виробничими менеджерами спеціалісти з логістики розв'язують задачі «виробити самостійно певні напівфабрикати чи купити їх у партнера?», планують і організують закупки матеріальних ресурсів, узгоджують правила та принципи використання технологічного транспорту, організують, планують та використовують складські приміщення, контролюють між операційні запаси у виробничому процесі, планують, проектують та використовують певні види пакування, вирішують проблеми територіального розміщення підрозділів підприємства. Разом з працівниками відділу маркетингу логістики обґрунтовують ціни з врахуванням видів транспорту; способів складування, місця розташування цих складів; технології переробки вантажів, способів формування різного виду запасів. Вони також працюють спільно над вибором такого асортименту продукції, який би відповідав стратегії і тактиці ціноутворення, засобами пакування продукції. Вони також визначають вигідні місця продажу продукції, системи торговельних посередників. До спільної компетенції маркетологів і логістів належать задачі сервісного обслуговування споживачів, починаючи від визначення місця розташування сервісних центрів до графіків забезпечення їх відповідними запасними частинами, комплектуючими деталями.

Висновки. Узгодження матеріальних і фінансових потоків підприємства забезпечується вирішенням задач обґрунтування оптимального розміру та показників оборотності оборотного

капіталу підприємства, контролю і управління складськими і транспортними витратами, станом матеріальних запасів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика, организация / А. Э. Воронкова. – Луганськ : ВУНУ им. В. Даля, 2000. – 315 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика : учеб. для высших и средних специальных учеб. заведений / А. М. Гаджинский. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Маркетинг, 2001. – 396 с.
3. Доронина М. С. Управление материальными и финансовыми потоками предприятий на основе логистического подхода / М. С. Доронина, Л. Г. Шемаева // Научно-технический прогресс и эффективность производства : вестник Харьк. политех. ун-та. – 1999. – № 90. – С. 32–37.
4. Красовский Ю. Д. Организационное поведение : учеб. пособ. / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 267 с.
5. Лемберт Т. Ключові проблеми керівника. 50 перевірених способів вирішення проблем / Т. Лемберт ; [пер. с англ.]. – К. : Всесвіт ; Наукова думка, 2001. – 303 с.
6. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Харків : Основа, 1999. – 620 с.
7. Семенов А. И. Логистика. Основы теории : учеб. для вузов / А. И. Семенов, В. И. Сергеев. – СПб. : Союз, 2003. – 544 с.
8. Стратегічні цілі і моделі ефективної діяльності підприємств : навч. посіб. / [М. А. Сіроштан, В. І. Потапов, М. І. Білявцев та ін.]. – Харків : Око, 1999. – 216 с.

УДК 332.13

Егорченко Т. И.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТРУКТУРЫ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Розглянуто існуючі теоретичні підходи до визначення структури паливно-енергетичного комплексу, проаналізовано їх відмінності і переваги, сформульовано особисте визначення організаційно-технологічної структури паливно-енергетичного комплексу.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, енергетичні ресурси.

Рассмотрены существующие теоретические подходы к определению структуры топливно-энергетического комплекса, проанализированы их отличия и преимущества, сформулировано собственное определение организационно-технологической структуры топливно-энергетического комплекса.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, энергетические ресурсы.

Current theoretical approaches of definition fuel and energy complex structure, their differences and advantages are analyzed, own definition of organizational-technological structure of fuel and energy complex is formulated.

Key words: a fuel and energy complex, power resources.

Постановка проблеми. Принимая во внимание роль топливно-энергетического комплекса, которая состоит в обеспечении региональной

энергетической безопасности, необходимым является определение региональных особенностей его формирования и развития, учитывая при-

родно-ресурсный потенциал, уровень развития энергетической инфраструктуры, а также специализацию экономики региона, обуславливающую характер потребления энергетических ресурсов

Анализ литературы. Различные экономические аспекты деятельности топливно-энергетического комплекса получили отражение в научных трудах ученых В. Баранника, Е. Быковой, Н. Воропая, В. Гееца, И. Дияка, О. Кострибуцкой, Р. Подольца, А. Решетняка, И. Франчука и др., однако их подходы значительно разнятся в определении составляющих комплекса, что требует дополнительного анализа и изучения.

Целью данной статьи является разработка организационной структуры топливно-энергетического комплекса региона на основе теоретических исследований основ его развития.

Изложение основного материала. Системный характер топливно-энергетического комплекса проявляется посредством взаимодействия систем электроснабжения, теплоснабжения, топливоснабжения, включающих предприятия и объекты инфраструктуры, обеспечивающие получение, переработку, преобразование, транспортировку, хранение и распределение энергетических ресурсов и энергоносителей всех видов. Вместе с этим, в научных трудах [1–3] ученые выделяют топливную промышленность и электроэнергетику как подсистемы топливно-энергетического комплекса, функционирование которых предполагает использование транспортной инфраструктуры, включающей трубопроводный транспорт и линии электропередач.

Ученый А. А. Решетняк [3], исследуя взаимосвязи между подсистемами топливно-энергетического комплекса, акцентирует внимание на многоаспектности и взаимодействии отраслей, обеспечивающих его функционирование посредством производства и переработки органического топлива, а также создания материальных потоков. Однако, данный подход значительно укрупняет структуру топливно-энергетического комплекса, что затрудняет детализацию поэлементного состава комплекса, а также определение ресурсов в соответствии со стадией переработки и потребления энергетических продуктов.

В научных трудах [4; 5] представлена структура топливно-энергетического комплекса государства, основу которой составляют стадии технологического процесса, включающие производство, переработку и распределения нефти и нефтепродуктов, производство и распределение газа и конденсата, электроэнергии и добычу

энергетических материалов. По мнению ученых, данный подход позволяет выявить характер связей топливно-энергетического комплекса с видами экономической деятельности, универсальность которого проявляется в его воздействии на темпы роста промышленного производства, уровень производительности труда и ускорение научно-технического прогресса.

Ученый И. А. Франчук [6], исследуя функционирование топливно-энергетического комплекса страны, определяет его как сложную экономическую систему, подсистемами которой являются нефтегазовая, угольная отрасли, а также электроэнергетика. При этом ученый отмечает, что каждая из выделенных подсистем является системой низшего уровня иерархии, которая имеет разный уровень сложности, однородности и отличается структурой, а также характеризуется высокой степенью взаимозависимости и взаимодействия с другими элементами системы.

Научный интерес представляет подход ученых, определяющих топливно-энергетический комплекс региона как природно-техническую систему, состоящую из атмосферно-технической, водно-технической, биотехнической, геотехнической и социально-технической подсистем, которая отражает совокупность состояний и форм, определяемых взаимодействием природной и инженерной подсистем ТЭК [7].

Данный подход позволяет выделить в структуре топливно-энергетического комплекса региона стадии технологического цикла, включая добычу, геологоразведку, первичную переработку, процессы глубокой переработки и потребления топливно-энергетических ресурсов. Рассматривая топливно-энергетический комплекс региона как природно-техническую систему, следует учитывать, что ученые под основой его формирования предполагают природно-ресурсный потенциал, что позволяет определять региональные особенности функционирования комплекса, учитывать уровень антропогенного воздействия на окружающую среду, а также стадии технологического цикла производства различных видов энергии.

Ученые ИСЭМ СО РАН [8] определяют топливно-энергетический комплекс страны как динамическую территориально-производственную систему и обосновывают необходимость создания оптимизационных моделей топливно-энергетического комплекса, учитывая развитие энергетики по регионам в долгосрочной перспективе.

Научный интерес представляют разработанные международной группой ученых по заказу Международного энергетического агентст-

ва [9] близкие по назначению и принципам формирования экономико-математические модели системы топливно-энергетического комплекса «MARKAL», «MESSAGE», «EFOM». Характерным представителем данных моделей является модель «MARKAL», которая отражает особенности функционирования топливно-энергетического комплекса, учитывая обеспечение первичными энергетическими ресурсами, технологический процесс переработки ресурсов и производства видов энергии, а также группы потребителей конечной энергии, принимая во внимание воздействие топливно-энергетического комплекса на окружающую среду.

Таким образом, представленные подходы позволяют рассматривать топливно-энергетический комплекс региона как сложную межотраслевую систему, цель которой состоит в обеспе-

чении энергетической безопасности территориальной общественной системы, учитывая региональные особенности энергетического потенциала, а также необходимость оптимизации энергетического баланса при условии минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Данный подход позволил разработать организационно-технологическую структуру топливно-энергетического комплекса региона, включающую блоки ресурсного, технологического и организационно-экономического обеспечения, в результате взаимодействия которых достигается стратегическая цель функционирования топливно-энергетического комплекса – обеспечение энергетической безопасности региона (рис. 1).

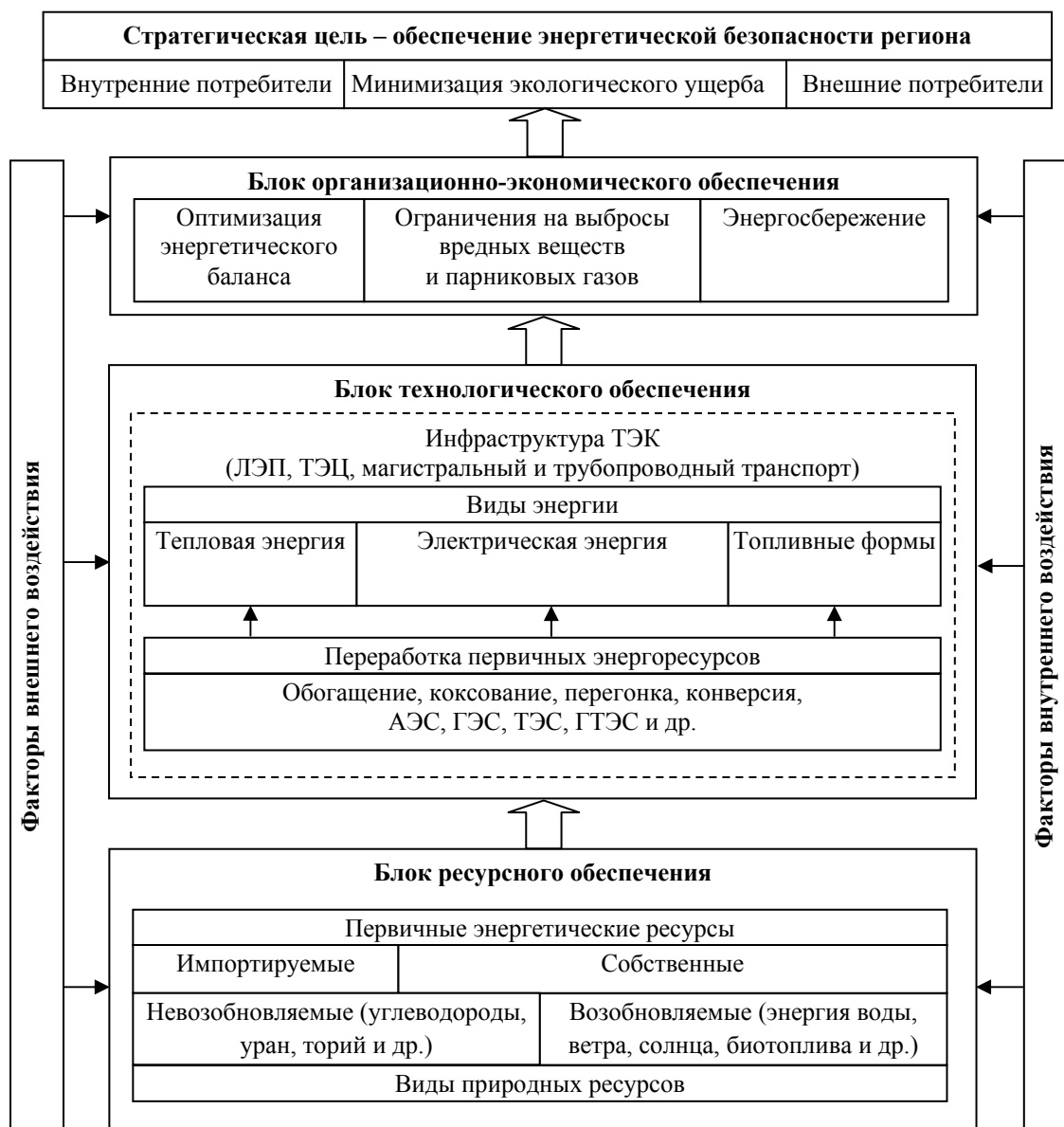


Рис. 1. Организационно-технологическая структура топливно-энергетического комплекса региона.

*Разработано автором на основе теоретических исследований.

В рамках организационно-технологической структуры выделен блок ресурсного обеспечения, являющийся основой функционирования топливно-энергетического комплекса и включающий источники образования первичных энергетических ресурсов, которые следует разделять на импортируемые и собственные. Так, источником формирования потенциала собственных первичных энергетических ресурсов являются запасы невозобновляемых природных ресурсов, к которым относятся углеводороды (уголь, нефть, газ, сланцы, торф) и источники ядерного топлива (уран, торий, цезий, плутоний), а также возобновляемые природные ресурсы, включающие энергию солнца, воды, ветра, приливов и отливов, термальных источников, биомассы, тепло Земли.

При этом следует учитывать, что в условиях ограниченности потенциала собственных природных энергетических ресурсов, необходимым является использование импортируемых ресурсов, к которым относятся невозобновляемые природные ресурсы. Таким образом, блок ресурсного обеспечения отражает совокупность первичных энергетических ресурсов региона, с учетом собственного природно-ресурсного потенциала и возможности использования импортируемых источников энергоресурсов.

Принимая во внимание, что процесс функционирования топливно-энергетического комплекса предусматривает преобразование первичных энергетических ресурсов в конечные виды энергии, целесообразным является выделение в составе организационно-технологической структуры комплекса блока технологического обеспечения. Это позволит выявить региональные особенности функционирования топливно-энергетического комплекса, учитывая характер технологических преобразований первичных энергоресурсов, а также уровень развития транспортных коммуникаций и степень морального и физического износа материально-технических объектов, образующих инфраструктуру топливно-энергетического комплекса. Так, технологический процесс переработки добываемых энергетических ресурсов включает стадии «облагораживания» (гидрогенизация, нефтеперегонка, коксование, обогащение, брикетирование) и производства топливных форм (жидкое и твердое топливо, газ, мазут, топливные кассеты и твэлы для атомной энергетики и др.).

Переработка возобновляемых энергетических ресурсов включает производство биотоплива из отходов животноводства, сельскохозяйственного, целлюлозно-бумажного и лесозаготовительного производств, электрической энергии посредством использования энергии солнца,

воды, ветра, приливов и отливов, а также геотермальной энергии и низкопотенциального тепла, содержащегося в приземных слоях воздуха, воды, верхних слоях Земли и промышленных выбросах. Таким образом, в результате осуществления технологического процесса генерируются виды вторичной энергии, включающие топливные формы, а также тепловую и электрическую энергию.

Одной из основных и технологически сложных функций топливно-энергетического комплекса является транспортировка и хранение энергетических ресурсов и видов энергии, что определяет роль производственной инфраструктуры в обеспечении его эффективного функционирования. При этом в зависимости от вида передаваемого ресурса, в качестве объектов инфраструктуры используют линии электропередач, теплоэлектроцентрали, магистральные высоковольтные линии и трубопроводы, образующие единые сети, а также склады топливных ресурсов, генерирующие, аккумулирующие, трансформирующие, передающие и распределительные устройства.

Принимая во внимание, что целью функционирования топливно-энергетического комплекса является обеспечение энергетической безопасности территориальной общественной системы, учитывая необходимость оптимизации энергетического баланса и минимизации экологических рисков, в организационно-технологической структуре комплекса предусмотрен блок организационно-экономического обеспечения. Это позволило выявить региональные особенности формирования структуры энергетического баланса, определить источники загрязнения вредными веществами и парниковыми газами, а также разработать мероприятия, направленные на активизацию внедрения энергосберегающих технологий.

Следует отметить, что топливно-энергетический баланс региона характеризует соотношение наличия и использования видов энергоресурсов и отражает количественное соответствие между расходом и поступлением энергии. Поэтому в структуре топливно-энергетического баланса должны быть отражены источники поступления топливно-энергетических ресурсов, включая первичные энергетические ресурсы, произведенную энергию и импортируемую энергию, а также направления расходования, с учетом производства других видов энергии, технологических потребностей, экспортируемой энергии, потерь при хранении и транспортировке.

Таким образом, оптимизация энергетического баланса региона предусматривает обеспечение равновесия между производством и потреблением энергии, учитывая экспорт, импорт,

использование альтернативных источников. При этом важная роль в блоке организационно-экономического обеспечения отводится энергосбережению, что предусматривает рациональное использование энергетических ресурсов посредством внедрения инновационных технологий, уменьшения потерь при транспортировке и потреблении энергии, применения энергоэффективного оборудования, снижения энергоемкости производства, а также использования систем учета и методов регулирования потребления энергоресурсов в коммунально-бытовой сфере.

Принимая во внимание необходимость обеспечения экологической безопасности как одного из условий энергетической безопасности региона и главной стратегической задачи мирового сообщества, организационно-экономическое обеспечение должно предусматривать оценку объемов выбросов вредных веществ на всех стадиях функционирования топливно-энергетического комплекса. Это требует разработки научно-обоснованных подходов, а также использования современных методов и инструментов, позволяющих регулировать процессы функционирования топливно-энергетического комплекса. В этом случае возможно ограничить уровень воздействия выбросов вредных веществ и парниковых газов на состояние окружающей среды, что в полной мере согласовывается с Рамочной конвенцией ООН об изменении климата и принятым к ней Киотским протоколом.

Следует обратить внимание на то, что целостность организационно-технологической структуры топливно-энергетического комплекса региона обеспечивается посредством взаимодействия образующих ее блоков, сфокусированных на достижение стратегической цели, которая состоит в стабильном обеспечении энергоресурсами потребителей региона, используя внутренние и внешние источники энергоресурсов при условии минимизации негативного воздействия на окружающую среду. При этом следует учитывать, что в зависимости от соотношения объемов добычи (производство, импорт) и внутреннего потребления энергоресурсов, в качестве потребителей могут рассматриваться внешние потребители, импортирующие различные виды энергии, включая первичные, переработанные энергоресурсы и подведенные виды энергии, а также услуги по их переработке и транспортировке.

Поскольку топливно-энергетический комплекс является открытой системой, взаимодействующей с различными элементами региональной общественной системы, необходимо учитывать воздействие факторов внешней и внутренней среды на функционирование ком-

плекса. При этом следует принимать во внимание, что в экономической науке представлены различные подходы к определению факторов, воздействующих на функционирование топливно-энергетического комплекса, в разной степени учитывающие характер влияния внешней и внутренней среды. Поэтому необходимой является систематизация факторов, оказывающих воздействие на функционирование топливно-энергетического комплекса региона, что позволит разработать методические подходы к оценке эффективности его функционирования, а также обосновать наиболее целесообразные инструменты, позволяющие регулировать сложную систему взаимодействия элементов топливно-энергетического комплекса, обеспечивающих энергетическую безопасность региона.

Выводы. Предложенная организационно-технологическая структура топливно-энергетического комплекса региона достаточно полно отражает элементы, стадии функционирования, технологические и экономические взаимосвязи топливно-энергетического комплекса, а также позволяет учитывать его негативное техногенное воздействие на окружающую среду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зеркалов Д. В. Энергетическая безопасность / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2009. – 161 с.
2. Размещение производительных сил : учебник // [В. Ф. Семенов, В. В. Ковалевский, О. Л. Михайлюк] ; под ред. В. Ф. Семенова. – [5-е изд.]. – К. : Общество «Знание», КОО, 2003. – 351 с.
3. Решетняк А. А. Эффективность развития топливно-энергетического комплекса Украины : монография / А. А. Решетняк. – К. : Наукова думка, 1991. – 124 с.
4. Самойленко И. О. Характеристика топливно-энергетического комплекса Украины : конспект лекций / И. О. Самойленко. – Харьков : ХНАМГ, 2009. – 56 с.
5. Український соціум / [О. С. Власюк, В. С. Крисаченко, М. Т. Степико та ін.] ; за ред. В. С. Крисаченка. – К. : Знання України, 2005. – 792 с.
6. Франчук И. А. Методология анализа топливно-энергетического комплекса Украины [Электронный ресурс] / И. А. Франчук. – Режим доступа : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/2/11.pdf>.
7. Светлов И. Б. Механизм управления природно-технологическими системами ТЭК : монография / И. Б. Светлов, С. Г. Гулькова. – Владивосток : Дальнаука, 2006. – 122 с.
8. Системные исследования в энергетике: Ретроспектива научных направлений СЭИ – ИСЭМ : монография / под ред. Н. И. Воропай. – Новосибирск : Наука, 2010. – 686 с.
9. Методы и модели прогнозных исследований взаимосвязей энергетики и экономики / [Ю. Д. Кононов, Е. В. Гальперова, Д. Ю. Кононов и др.]. – Новосибирск : Наука, 2009. – 178 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АР КРЫМ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

У статті дається оцінка використання трудового потенціалу села АР Крим із застосуванням показника ефективності сільського трудового потенціалу.

Ключові слова: *трудоий потенціал, ефективне функціонування, показники ефективності, продуктивність праці, людський капітал, оцінка ефективності.*

В статье дается оценка использованию трудового потенциала села АР Крым с применением показателя эффективности сельского трудового потенциала.

Ключевые слова: *трудоий потенциал, эффективное функционирование, показатели эффективности, производительность труда, человеческий капитал, оценка эффективности.*

This article assesses the use of labour potential of the autonomous republic of Crimea with application of indicator of the efficiency of labor potential.

Key words: *labor potential, effective functioning, efficiency, productivity, human capital, performance assessment.*

Постановка проблемы. Важным условием для поддержания устойчивого экономического развития аграрного сектора в условиях постепенного выхода его из кризиса является повышение эффективности производства на основе эффективного использования сельского трудового потенциала, оценка которого в сложившейся практике экономического анализа хозяйственной деятельности осуществляется через показатель производительности труда.

Чем выше производительность, тем рациональнее расходуются все остальные ресурсы, тем достойнее оценивается сам труд. Поскольку всякий овеществленный труд прежде являлся живым трудом, то рост его производительности косвенно отражает снижение фондо- и энергоёмкости продукции.

В современной экономической теории труд человека рассматривается как основной производственный фактор, что обуславливает необходимость поиска новых методов оценки эффективности его использования.

Анализ литературы. Качественное изменение роли человека в экономике обусловило рост интереса к проблемам формирования и реализации трудового потенциала. В последнее десятилетие проблемы трудового потенциала находятся в поле зрения многих отечественных ученых. В частности, вопросы управления трудовым потенциалом, его качества и развития исследуют такие авторы, как В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, Е. А. Гришнова [1], М. И. Долишний, Б. С. Марьенко [2], Л. В. Шаульская [3] и др. Проблемы оценки трудового потенциала рассматривают в своих работах В. Близнюк [4], О. С. Федонин, И. М. Репина [5] и др.

Цель статьи – оценить эффективность функционирования трудового потенциала сельской местности АР Крым с применением формулы эффективности сельского трудового потенциала.

Изложение основного материала. Повышение производительности труда – основное условие развития экономики страны. Современное высокотехнологичное и энергонасыщенное производство эффективно лишь в условиях оптимального сочетания материальных и людских ресурсов, предполагающего их рациональное взаимозамещение, соответствующее преимущественно интенсивному типу экономического роста, основанному на использовании инновационных технологий. Характер и способы соединения работников со средствами производства получают новое содержание, обуславливаемое действием закона повышения производительности труда. Согласно ему, рост вещественных факторов производства приводит к уменьшению доли личного фактора в затратах на конечный продукт [6, с. 145].

Целью общественного производства является удовлетворение потребностей общества на основе рационального и эффективного использования имеющихся ресурсов, в том числе трудовых. Показатели эффективности демонстрируют степень этого использования, а также экономии совокупного фонда рабочего времени общества, соответствие затрат уровню достижения цели производства и отражаются в производительности труда.

Таким образом, одной из важнейших задач оценки производительности труда становится количественный анализ и разработка на его основе рекомендаций по оптимизации уровня ин-

тенсивности и соотношения между ресурсами, вовлекаемыми в процесс производства (производственными факторами), и произведенной в результате этого процесса аграрной продукции.

Для исчисления производительности труда в целом по региону используют отношение стоимости произведенной продукции к численности занятых работников.

В настоящее время особенно актуальны исследования взаимосвязей производительности труда и качественных характеристик человеческого капитала [7, с. 3]. В отличие от показателя производительности труда методика расчета показателя эффективности трудового потенциала, выраженная отношением валового регионального продукта к совокупной стоимости человеческого капитала экономически активного населения, позволяет наиболее полно отразить использование качественных параметров трудового потенциала. Эта формула имеет следующий вид:

$$\mathcal{E}_{\text{СТП}} = \frac{\text{ВРП}_{\text{СМ}}}{I_{\text{ЧК}} \times \text{Ч}_{\text{ЭАНСМ}}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{СТП}}$ – эффективность сельского трудового потенциала, грн.;

$\text{ВРП}_{\text{СМ}}$ – валовой региональный продукт, произведенный в сельской местности, грн.;

$I_{\text{ЧК}}$ – инвестиции в человеческий капитал одного работника, грн.;

$\text{Ч}_{\text{ЭАНСМ}}$ – численность экономически активного населения сельской местности, чел.

Валовый региональный продукт, произведенный в сельской местности, можно рассчитать через произведение производительности труда одного занятого в АР Крым и занятых в сельской местности по следующей формуле:

$$\text{ВРП}_{\text{СМ}} = \frac{\text{ВРП}}{\text{Ч}_3} \times \text{Ч}_{\text{ЗСМ}},$$

где ВРП – валовой региональный продукт;

Ч_3 – численность занятых в экономике региона;

$\text{Ч}_{\text{ЗСМ}}$ – численность занятых в сельской местности.

Анализ эффективности использования сельского трудового потенциала АР Крым за период 1990–2009 г. позволяет сделать вывод о том, что валовой региональный продукт, произведенный сельскими работниками в 2009 г. все еще не достиг уровня 1990 г. Сопоставление объемов производства в сельской местности в ценах 2005 года позволяет объективно определить изменение в динамике этого показателя, составившего в 2009 г. 78,2% уровня 1990 г., сельскохозяйственное производство – 41,3% (табл. 1).

Таблица 1.

Эффективность использования сельского трудового потенциала АР Крым*.

(в сравнительных ценах 2005 г.)

Показатели	1990	2005	2007	2008	2009	2009 г. к 1990 г., %
Валовой региональный продукт, произведенный в сельской местности, млрд. грн.	7,229	4,790	5,311	6,0	5,65	78,2
Продукция сельского хозяйства, млрд. грн.	6,572	3,066	2,79	2,815	2,72	41,3
Экономически активное население сельской местности, тыс. лиц	328,3	347,1	356,1	354,5	378,1	115,2
Численность занятых в сельском хозяйстве, тыс. лиц	281,7	221,5	179,1	170,4	143,9	51,1
Инвестиции в человеческий капитал экономически активного населения сельской местности, млрд. грн.**	54,9	58,1	59,6	59,3	63,3	115,3
Инвестиции в человеческий капитал занятых в сельском хозяйстве, млрд. грн.	47,1	37,1	33,0	28,5	24,1	51,2
Эффективность сельского трудового потенциала, грн.	0,13	0,08	0,09	0,10	0,09	69,2
Эффективность трудового потенциала сельского хозяйства, грн.	0,14	0,08	0,08	0,15	0,11	78,6
Производительность труда работника сельской местности, тыс. грн.	22	13,8	14,9	17,3	15,9	72,3
Производительность труда в сельском хозяйстве, тыс. грн.	23,3	13,8	15,6	16,5	18,9	81,1

*Разработано автором по данным Главного управления статистики в АРК.

**Инвестиции в человеческий капитал одного работника рассчитаны по методике В. В. Андриановой и составляют 167,3 тыс. грн. в сопоставимых ценах 2005 г.

Эти объемы производства обеспечивались 378,1 тысячей экономически активного сельского населения, увеличившегося за рассматриваемый период на 15,2%. Таким образом, производительность труда работника сельской местности сократилась на 27,7%, работника сельского хозяйства – на 18,1%. Дополнительное вовлечение в хозяйственную деятельность экономически активного сельского населения, соответственно, повлекло к увеличению инвестиций в человеческий капитал рабочей силы на 15,3%.

Однако недостаточно эффективная организация труда сельхозработников, неудовлетворительная технико-технологическая оснастка сельскохозяйственного производства стали причиной снижения эффективности инвестиций в человеческий капитал экономически активного сельского населения. Если в 1990 г. рост объема производства за счет инвестиций в человеческий капитал осуществлялся на 13%, то в 2009 г. – всего на 9%.

Снижение эффективности сельского трудового потенциала ведет к деградации профессиональных навыков, препятствует естественному накоплению и обновлению трудового потенциала, делает невозможным повышение профессионализма работников, а следовательно, и их участие в модернизации производства с ее новыми требованиями к качеству рабочей силы.

На фоне увеличения численности экономически активного населения сельской местности численность занятых в сельскохозяйственном производстве сократилась почти вдвое. Процесс сокращения доли сельских работников в сельскохозяйственном производстве экономически обусловлен, однако, если учесть, что в странах ЕС потребности в сельхозпродукции обеспечивают около 5% общей численности рабочей силы, в США – 3% [2], то следует вывод о еще крайне низкой экономической эффективности использования трудового потенциала сельского хозяйства как в Автономной Республике Крым, так и в Украине в целом, где доля занятых

сельскохозяйственным трудом составляет около 16%.

Выводы. Увеличение деловой активности в сельской местности АР Крым за годы реформирования национальной экономики не привело к увеличению объемов производства на селе и сопровождалось падением производительности сельского труда, что свидетельствует о затянувшемся экономическом кризисе на селе и, как следствие, снижением эффективности использования сельского трудового потенциала. Изменить сложившееся положение можно исключительно за счет радикальных изменений в экономическом развитии сельской местности, обеспечиваемое реализацией соответствующих экономических программ, исполнителями которых является трудовой потенциал села.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управління трудовим потенціалом : навч. посібник // [В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб]. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Долишний М. И. Качество трудового потенциала / М. И. Долишний, М. В. Брык, Б. С. Марьенко. – К. : Наукова думка, 2006. – 230 с.
3. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 502 с.
4. Близнюк В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія та практика / В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1 – С. 30–34.
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. Т. Олексюк. – [вид. 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2008. – 316 с.
6. Мельник Л. Ю. Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку / Л. Ю. Мельник, В. В. Радченко, В.Я. Олейник. – Днепропетровск : Пороги, 1996. – 236 с.
7. Сиденко В. Аграрная реформа в Украине: достижения и просчеты / В. Сиденко // Зеркало недели. – 2001. – № 23(347). – С. 3.

УДК 330.332:338.45

Майорова Т. В.

ІПОТЕКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджується сутність промислової іпотеки, проаналізовано її сучасні тенденції й економічні та інституційні передумови розвитку в Україні. Запропоновано низку економічних заходів щодо активізації іпотечного кредитування вітчизняних промислових підприємств.

Ключові слова: застава, промислова іпотека, промислова нерухомість, кредитування промислових підприємств, ринок іпотеки.

В статтє исследуется сущность промышленной ипотеки, проанализирована ее современные тенденции и экономические и институциональные предпосылки развития в Украине. Предложен ряд

економічних заходів по активізації іпотечної кредитування вітчизняних промислових підприємств.

Ключевые слова: залогу, промислова іпотека, промислова нерухомість, кредитування промислових підприємств, ринок іпотеки.

The article examines the nature of industrial mortgages, reflects current trends and its economic and institutional prerequisites of development in Ukraine. The series of economic measures of enhancing the domestic mortgage industry are offered.

Key words: pledge, mortgage industry, industrial real estate, lending industry, mortgage market.

Постановка проблеми. В умовах глобальної фінансової кризи, яка зачепила і Україну, гостро постає питання визначення ролі іпотеки у залученні інвестицій у промисловий сектор, а не в житлове будівництво. Іпотека як один із таких механізмів, що передбачає мультиплікаційний ефект, спроможна активізувати різновекторні ринки: інвестицій, капіталу, житла, будівельних матеріалів, землі, праці, страхування тощо. Крім того, іпотека, як особливий фінансово-кредитний регулятор та інструмент гарантування повернення авансованих коштів, створює умови не лише для розвитку житлового будівництва, але й для залучення інвестицій у виробництво для проведення подальших структурних змін в економіці та прискореного розвитку пріоритетних галузей промисловості. Однак, разом з такою привабливістю іпотеки, вона не зайняла ще провідне місце серед джерел фінансування розвитку промислових підприємств в Україні. Причиною тому є, з однієї сторони, нерозвиненість ринку іпотеки промислової нерухомості, а з іншої, – небажання вітчизняних банків надавати такі кредити через вкрай високі ризики.

Аналіз літератури. Проблемам розвитку іпотеки в Україні завжди приділялась значна увага. Це постійно знаходить своє відображення у працях таких вітчизняних науковців та практиків, як В. Базилевич, Н. Погорельцева [1], Н. Внукова, О. Бажанов [2], О. Євтух [3], С. Кручок [4], О. Любуць, О. Кіреєв, М. Денисенко [5], І. Пучковська [6], І. Юшко [7] та ін. Особливої уваги заслуговують дослідження проблем функціонування механізму промислової іпотеки в Україні О. Басової [8]. Проте нестабільність економіки, інституційна та інфраструктурна недовершеність фінансового ринку потребують сьогодні ґрунтовних досліджень щодо ролі іпотеки у формуванні інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання, насамперед, промислових підприємств.

Метою статті є обґрунтування об'єктивної необхідності та умов активізації використання іпотеки як інструменту формування інвестиційних ресурсів промислових підприємств та обґрунтування пропозицій щодо визначення основних шляхів активізації банківського кредитування під заставу промислової нерухомості.

Виклад основного матеріалу. Досвід країн із високорозвиненою економікою свідчить про те, що впливаючи на фінансово-банківську систему, іпотечне кредитування позитивно позначається на розвитку реального сектору економіки, і що найважливіше, може призупинити спад виробництва під час криз в усіх галузях економіки. Розвиток іпотечної кредитування промислових підприємств пом'якшує також соціальні проблеми, насамперед, через вирішення проблеми зайнятості. Такий ефект досягається завдяки забезпеченню стійкого розвитку реального сектору та створенню нових робочих місць.

З точки зору впливу на розвиток економіки, іпотечне кредитування та іпотечний ринок відіграють суттєву роль і у підтримці макроекономічної стабільності. Так, позичковий капітал знаходить своє використання не тільки у сфері з високими прибутками та швидким обертанням (посередництво, торгівля), але й сприяє розвитку підприємництва, утримує курс національної валюти. Крім того, стабільне функціонування вторинного іпотечної ринку (через заставні) допомагає збалансувати ринок позичкового капіталу, а в періоди спаду в операціях із нерухомим майном – пом'якшити його дію завдяки переміщенню капіталу.

Таким чином, система іпотечної кредитування промислових підприємств в своєму закінченому вигляді має бути функціональним самовдосконалювальним комплексом, який не тільки буде надавати можливість здійснення всіх необхідних операцій для кредитування, але й сприятиме створенню умов для загального росту економіки України.

Що стосується змісту та особливостей інвестиційного кредитування під заставу промислової нерухомості, то їх можна простежити, виокремивши переваги та недоліки відносно інших видів. Так, основними перевагами у кредитуванні, де заставою є промислова нерухомість, є те, що:

- економічний строк служби промислової нерухомості достатньо тривалий, причому, при проведенні необхідних заходів капітального характеру вартість такої нерухомості може бути не тільки стабільною, але й рости з часом;

- тривале фізичне та економічне життя промислової нерухомості є основою повернення не тільки суми основного боргу, але й належних відсотків;
- промислова нерухомість має достатньо крупні фізичні параметри, а знос нерухомості здійснюється протягом тривалого строку (є можливість отримати довгостроковий кредит);
- предмет іпотеки, не підлягає транспортуванню, фізичному псуванню, до того ж застрахований, а отже, протягом усього строку погашення заборгованості він може контролюватися кредитором;
- обов'язкова державна реєстрація прав на нерухомість, а також угод з нею, включаючи іпотеку, служить юридичною гарантією виконання договірних зобов'язань позичальника.

До недоліків кредитування під заставу промислової нерухомості можемо віднести наступні:

- важко оцінити теперішню вартість промислової нерухомості та спрогнозувати її рівень у майбутньому;
- проблеми з реалізацією промислової майна (відсутній ринок подібного майна);
- низький відсоток до вартості забезпечення за нормами НБУ (до 50%);
- законодавчі прогалини з питань реєстрації прав на нерухоме майно промислових підприємств;

- при настанні стихійного лиха або форс-мажорних обставин важко отримати повне страхове відшкодування відсотків та кредиту високі видатки з реалізації заставного майна;
- великі витрати банку, які пов'язані із обслуговуванням таких кредитів.

Статистична інформація, надана Національним банком України, не дає можливості виокремити та проаналізувати динаміку кредитних вкладень у розрізі промислових підприємств під заставу нерухомого майна. Поясненням такого стану справ може бути те, що більшість банків принципово не визнають кредитування під заставу промислової нерухомості, характеризуючи його як звичайний вид кредитування юридичних осіб. Тому дана інформація здебільшого є закритою. Якщо навіть припустити, що іпотечні кредити промисловим підприємствам відносять до інвестиційних, то динаміка спостерігається вкрай негативною.

Так, за статистичними даними НБУ, частка іпотечних кредитів нефінансовим корпораціям становить менше 10%, а саме – 9,3% на кінець липня 2011 р. При цьому ця частка у загальному обсязі кредитів, наданих депозитними корпораціями, починаючи з 2007 р. постійно зменшується (з 11,5% до 9,3%). У той же час питома вага подібних кредитів домогосподарствам, не дивлячись на скорочення, на 4% вище (табл. 1).

Таблиця 1.

Частка іпотечних кредитів в загальній сумі кредитів, наданих депозитними корпораціями*.

Період	Усього, млн. грн.	з них			
		іпотечні кредити нефінансовим установам		іпотечні кредити домогосподарствам	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%
2007	426867	49095	11,5	73084	17,1
2008	734022	79193	10,8	143416	19,5
2009	723295	75648	10,5	132757	18,4
2010	732823	74508	10,2	110725	15,1
2011 (кінець липня)	778330	72415	9,3	104098	13,4

*Складено автором самостійно за джерелом [9].

Ще гірша ситуація з кредитами нефінансовим корпораціям на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. Як і в абсолютному, так і у відносному значенні спостерігається скорочення таких кредитів. Так, у порівнянні з 2008 р. обсяг таких кредитів скоротилася з 18262 млн. грн. до 11982 млн. грн. у 2011 р. А у порівнянні з кредитами домогосподарствам їх частка у загальному обсязі кредитів майже у 7 разів менша (табл. 2). Ситуація, яка склалася на ринку, пов'язана, у першу чергу, з високим ризиком такого виду кредитування. Банки або відмовляються від забезпечення кредитних зобов'язань промисловою нерухомістю, вважаючи

її неліквідною, або вимагають додаткових гарантій більш ліквідним майном. Крім того, кредитування, в основному, здійснюється як надання позики під заставу вже існуючих об'єктів промислової нерухомості, а фінансування проектів, банками під будівництво об'єктів, здійснюється рідко та вибірково. Основними видами бізнесу, що пов'язані з нерухомістю, є брокерські послуги, нотаріальні послуги, оцінка нерухомості та страхування. При цьому варто зазначити, що оцінка майна, як правило, здійснюється власними штатними експертами кредитора, який зацікавлений в оцінці, а страхування – за участю дочірніх компаній кредитора.

Таблиця 2.

Частка кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості в загальній сумі кредитів, наданих депозитними корпораціями*.

Період	Усього, млн. грн.	з них кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості			
		нефінансовим установам		домогосподарствам	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%
2007	426867	10618	2,5	40778	9,6
2008	734022	18262	2,5	88352	12,0
2009	723295	17670	2,4	98792	13,7
2010	732823	13612	1,9	81953	11,2
2011 (кінець липня)	778330	11982	1,5	78343	10,1

*Складено автором самостійно за джерелом [9].

Про незадовільне використання потенціалу іпотеки як ефективного інструменту фінансування оновлення основних фондів промислових підприємств, свідчить наявність тенденцій до постійного збільшення ступеню зносу основних засобів, незважаючи на значні обсяги інвестицій у основний капітал.

Так, починаючи з 2000 року в Україні відбувається стрімке підвищення зносу основних

засобів з 43,7% в 2000 році до 60% в 2009 р., або на 16,3% (табл. 3). Причому суттєве зниження вартості основних засобів було в 2008 році, коли за один рік ступінь зносу збільшився на 8,6%. Натомість в Російській Федерації за той же період ступінь зносу основних засобів збільшилася з 39,3% до 45,3%, або на 6%, окрім того, з 2008 року спостерігається позитивна тенденція, де ступінь зносу скоротився на 0,9%.

Таблиця 3.

Ступінь зносу основних засобів в Україні та Російській Федерації у 2000–2009 роках*.

Роки	Вартість основних засобів у фактичних цінах на кінець року в Україні, млн. грн.		Ступінь зносу на кінець звітного періоду, у %	
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	в Україні	у Російській Федерації
2000	828822	466448	43,7	39,3
2001	915477	503278	45,0	41,1
2002	964814	512235	47,2	44,0
2003	1026163	538837	48,0	43,0
2004	1141069	587453	49,3	43,5
2005	1276201	661565	49,0	45,2
2006	1568890	774503	51,5	46,3
2007	2047364	993346	52,6	46,2
2008	3149627	1251178	61,2	45,3
2009	3903714	1597416	60,0	45,3

*Складено автором самостійно за джерелами [10; 11].

Якщо проаналізувати стан основних засобів за сферами діяльності, то найбільший знос мають основні фонди підприємств транспорту та зв'язку – 83,9%, промисловості – 61,8%, у тому числі переробна – 64,9%, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 62,2%, заклади освіти – 62,4% (див. табл. 4).

Не дивлячись на зазначені проблеми в кредитуванні під заставу промислової нерухомості, ми вважаємо, що у таких кредитів є майбутнє навіть за умов економічної кризи, що охопила усі сектори економіки України.

Для поширення сфери практичного застосування механізму довгострокового іпотечного кредитування промислових підприємств потрібен додатковий стимул, зовнішній поштовх,

яким може стати реалізація *Концепції формування іпотечного механізму довгострокових вкладень у промисловість України*, ініціатором та розробником якої має стати Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Метою цієї концепції має бути збільшення обсягу інвестиційних ресурсів промисловості шляхом реалізації довгострокових проектів розвитку підприємств, що фінансувалися б за допомогою іпотечних позичок під заставу їх нерухомого майна, задачами – створення іпотечного механізму довгострокового фінансування промисловості на основі вирішення комплексу правових, економічних, організаційних та інформаційних проблем.

Таблица 4.

Наявність і стан основних засобів в Україні, за сферами діяльності за 2009 рік*.

Сфери діяльності	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Ступінь зносу, у %
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	
Усього	3903714	1597416	60,0
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	103187	62345	39,6
сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	101339	61390	39,4
лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1848	955	48,3
рибальство, рибництво	1397	720	48,4
промисловість	970942	370807	61,8
добувна	127723	68794	46,1
переробна	614731	215727	64,9
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	228487	86286	62,2
будівництво	66486	35889	46,0
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	98956	70581	28,7
діяльність готелів та ресторанів	28008	16213	42,1
діяльність транспорту та зв'язку	1366919	220081	83,9
фінансова діяльність	51521	38084	26,1
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	745943	430517	42,3
державне управління	46954	25026	46,7
освіта	67544	25380	62,4
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	69210	36854	46,7
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	208097	190360	8,5
<i>Із загального підсумку</i>			
вартість житлових будівель	587465	322664	45,1

*Складено автором самостійно за джерелом [10].

Очікуваний результат реалізації Концепції – оновлення промислового виробництва на новій технічній і технологічній базі, структурні зміни у промисловості та підвищення ефективності її діяльності.

Отже, Концепція дозволить зменшити кредитні ризики позичальників шляхом трансформації конкретних кредитних зобов'язань первинного ринку у знеособлені цінні папери, що призначені для інвесторів ринку капіталів, та зменшити потреби кредитних установ у власних ресурсах, які потрібні для ефективного ведення іпотечного бізнесу.

Крім того, щоб кредитування під заставу промислової нерухомості було ефективним, банки повинні розробити власну кредитно-іпотечну політику, яка має бути складовою загальної кредитної політики банку, що є основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку.

Зокрема, кредитну політику у сфері іпотечного кредитування слід розробляти з урахуванням стратегії та тактики банку, а отже вона має включати такі основні напрями:

- стандарти та критерії діяльності банківських працівників, які відповідають за надання кредитів;
- основні дії менеджерів, які приймають стратегічні рішення у сфері іпотечного кредитування промислових підприємств;
- принципи оцінки та контролю якості управління кредитно-іпотечною діяльністю банку.

Таким чином, можемо зробити висновок, що не дивлячись на те, що кредитування під заставу промислової нерухомості в Україні перебуває на етапі свого становлення, промислова нерухомість, як предмет іпотеки, може стати ефективним інструментом залучення фінансового капіталу у виробничу сферу, і як результат – призупинить темпи зниження промислового виробництва в умовах кризи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Д. Іпотечний ринок : підручник / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорельцева. – К. : Знання, 2008. – 717 с.
2. Внукова Н. М. Іпотечний ринок: теорія та практика : монографія / Н. М. Внукова, О. Є. Бажанов. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 192 с.

3. Євтух О. Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів: монографія / О. Т. Євтух. – Луцьк : Волинська обласна друкарня, 2001. – 316 с.
4. Кручок С. І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні. – К. : Урожай, 2003. – 208 с.
5. Любунь О. С. Іпотечне кредитування : навчальний посібник / О. С. Любунь, О. І. Кіреєва, М. П. Денисенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 392 с.
6. Пучковская И. И. Ипотека: залог недвижимости / И. И. Пучковская. – Харьков : Консум, 1997. – 132 с.
7. Юшко І. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні. Презентація на Шостому міжнародному форумі учасників ринку капіталів. – Алушта, 2006. – 12 с.
8. Бассова О. О. Формування механізму промислової іпотеки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. О. Бассова ; ДВНЗ «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 19 с.
9. Статистичний бюлетень НБУ. Липень 2001 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.
10. Вартість основних засобів (2000–2009 рр.) [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Степень износа основных фондов на конец года [Електронний ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступу : <http://www.gks.ru>.

УДК 504.03:658.155.3

Морева В. В., Іванова В. В.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРИ ОБГРУНТУВАННІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗБИТКУ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Проаналізовані питання економічної оцінки екологічного збитку. При оцінці потенційної екологічної відповідальності існує значна невизначеність в оцінці можливих витрат. Відсутність чітких норм, регулюючих ці відносини, розглядається як значний ризик.

Ключові слова: економічний збиток, екологічна відповідальність, екстернальні ефекти, екологічні ризики.

Проанализированы вопросы экономической оценки экологического ущерба. При оценке потенциальной экологической ответственности существует значительная неопределенность в оценке возможных затрат. Отсутствие четких норм, регулирующих эти отношения, рассматривается как значительный риск.

Ключевые слова: экономический ущерб, экологическая ответственность, экстернальные эффекты, экологические риски.

The questions of economic evaluation of ecological loss are analyzed. At the estimation of potential ecological responsibility there is a considerable vagueness in the estimation of possible charges. Absence of clear norms which regulate these relations is examined as a considerable risk.

Key words: economic loss, ecological responsibility, external effects, ecological risks.

Постановка проблеми. Не дивлячись на обширний перелік нормативних і методичних документів, і тривалу практику розрахунку розміру позовних претензій за порушення природоохоронного законодавства, поняття власне «екологічного збитку», тобто збитку, заподіяного природному середовищу і здоров'ю населення практично ніде однозначно не розкрито.

Не всі з перерахованих ефектів збитку визначаються однаково ясно, для деяких відсутні характеристики. Які саме з цих ефектів слід включати в методику підрахунку, є наступним питанням. Включення всіх ефектів може привести до ситуації, коли він стане практично даремним на практиці. Використання тільки добре певних ефектів обмежить застосування методики невеликим числом випадків. Компромісом є

регіональний характер методик визначення збитку від забруднення.

Робота в цьому напрямі тільки починається. Вона ґрунтується на сучасній міжнародній практиці проведення економічної оцінки дії господарської діяльності на навколишнє середовище і здоров'я населення. Найбільш вірогідним сценарієм розвитку подій є створення методик за оцінкою екологічної шкоди (збитку) на регіональному рівні.

Аналіз літератури. Проблемі оцінки потенційної екологічної відповідальності при обґрунтуванні визначення економічного збитку від забруднення навколишнього середовища присвячені роботи О. В. Баранова, Н. Е. Деевої, Н. В. Демченка, К. В. Папенькової, С. С. Куруленка та ін.

Мета дослідження – визначити недоліки вітчизняного економічного механізму управління еколого-економічною діяльністю на підприємствах. Для отримання результатів необхідно оцінити основні складові економічного збитку від забруднення навколишнього середовища, виявити зв'язок між збитками від забруднення навколишнього середовища і забруднювальною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перехід до чистого ринку, особливо в природоохоронному секторі, небезпідставно викликає тривогу, тому що ринкові відносини не сприяють оздоровленню природи. У екологічній сфері має так зване «фіаско», «провали», «недостатність» ринку. Ринкові відносини інертні до впровадження екологічно безпечних технологій (техніка) і здійснення інфраструктурних природоохоронних заходів, які не дають сьогохвилинну віддачу. В цьому випадку ринок не завжди в змозі забезпечити ефективне використання (розподіл) ресурсів, оскільки ринкові ціни не відображають в собі величину альтернативної вартості і дають помилкову інформацію споживачеві. Джерелами провалів ринків є зовнішні ефекти; суспільні блага; відсутність цін на блага; трансакційні витрати; права власності; відсутність знань і невизначеність інформації; недалекоглядність.

Більшість з вище перерахованих джерел відносяться до екологічної сфери. Зазвичай екологічний аспект провалів ринку пов'язують із забрудненням навколишнього середовища фірмами, оскільки дії на споживачів (населення регіону) з боку забруднювачів не закріплено економічними і юридичними відносинами. Ці забруднення є зовнішніми (побічними), екстернальними ефектами і не відбиваються в ринкових цінах. Споживачі через відсутність прав власності або із-за високих трансакційних витрат не беруть участь в ринкових операціях і тому не можуть вимагати з винуватця компенсації за нанесеного ушкодження. Втрати споживачів не будуть відбиті в ринкових цінах на товар, виробництво якого забруднює навколишнє середовище. Зовнішні ефекти спотворюють суспільну вартість благ.

У зарубіжній практиці питання економічної оцінки екологічного збитку отримали розвиток, перш за все, у зв'язку з наявністю в законодавстві норм відповідальності за заподіяний минулий і справжній збиток. Оцінка основних складових екологічного збитку спирається на норми, прийняті в господарській практиці. Виняток становить оцінка збитку, заподіяного навколишньому природному середовищу, тобто природним ресурсам і об'єктам. В цілому, на сього-

днішній день існує детально розроблена методична база оцінки екологічного збитку, включаючи оцінку збитку від господарської діяльності у минулому і оцінку потенційних фінансових зобов'язань. Конкретні процедури і методи призначені для цілей екологічного аудиту при зміні власності на об'єкти нерухомості, включаючи промислові підприємства і земельні ділянки, розрахунку сум компенсації заподіяного збитку, обґрунтування мерів з довілля охорони і управління ризиком.

Оцінка збитку, у свою чергу, пов'язана з процедурою оцінки фінансової відповідальності за екологічну шкоду, яка іноді називається екологічна відповідальність. Така оцінка є оцінкою фінансових зобов'язань, пов'язаних з відшкодуванням шкоди (збитку). Відповідальність трактується як зобов'язання, що мають силу юридичного примушення. Згідно одному з визначень, екологічна відповідальність — це «юридичне зобов'язання здійснити майбутні витрати, викликані минулим або поточним виробництвом, використанням, викидом або потенційним викидом шкідливих речовин або іншою діяльністю, що негативно впливає на навколишнє середовище».

При оцінці потенційної екологічної відповідальності існує значна невизначеність в оцінці можливих витрат у зв'язку з позовами про збиток здоров'ю. Це пов'язано з тим, що в законодавстві можуть бути відсутніми обмеження на розмір збитку здоров'ю і моральний збиток, відшкодування яких можна вимагати в позовному порядку, і на терміни давності по такого роду позовам. Певні труднощі представляють і оцінки медичних витрат в довгостроковій перспективі. У судовій практиці застосовуються також штрафні санкції, що важко прогнозувати [1; 2].

Збиток майну відшкодується в позовному порядку і визначається на основі стандартних методів оцінки його вартості методами 3 основних методичних підходу: витратного, прибуткового і методу порівняння продажів. У зв'язку з тим, що в країнах з ринковою економікою методологія і теорія оцінки ринкової вартості майна має давнє і досить широке розвиток, оцінка збитку майну є найбільш відпрацьованою процедурою.

Витрати на очисні заходи оцінюються на основі відповідних витрат. Порівняння витрат по альтернативних технологіях проведення очисних заходів дозволяє відібрати найбільш дешевий варіант очищення. Разом з тим, та складова екологічного збитку, яка представлена витратами на очищення, є пересувний величиною. Такі витрати залежать, головним чином, від вибра-

ного способу очищення і рівня, до якого це очищення буде проведено.

У країнах, де законодавством передбачена відповідальність за минулий екологічний збиток, найбільш простий варіант оцінки проводиться в рамках процедури «environmental due diligence» (або оцінки дії на навколишнє середовище). Процедура оцінки не регламентується законодавством, проте вона є загальноприйнятою в господарській практиці.

Для вітчизняної практики питання економічної оцінки минулого екологічного збитку є відносно новими і по суті не вирішеними. Вони вперше виникли при виведенні військових об'єктів і надалі стали актуальні у зв'язку з необхідністю розмежування і визначення розмірів відповідальності держави і юридичних осіб за збиток навколишньому природному середовищу у зв'язку з масовою зміною власності на об'єкти, діяльність яких з'явилася джерелом такого збитку.

У справжній період питання фінансової відповідальності за минулий екологічний збиток більше цікавлять іноземних інвесторів, які розглядають відсутність чітких норм, регулюючих ці відносини, як значний економічний ризик.

Досліджуючи дане питання можна виділити наступні проблеми, пов'язані з вартісною оцінкою і відшкодуванням збитку від забруднення навколишнього середовища:

- відсутність єдиного методичного підходу до вартісної оцінки шкоди (збитку, збитків) навколишньому середовищу і використання методик, розроблених в іншій правовій і економічній системі;
- застосування нормативних методів оцінки, що приводять до некоректних показників;
- соціально-економічні наслідки (збиток здоров'ю, майну) не оцінюються;
- пропуски в методичному забезпеченні оцінки шкоди певним компонентам природи (відсутність методики по воді, надрам, міським ґрунтам, екосистемам ООПТ, рослинності, що не входить до лісового фонду, рідкісним видам тварин і рослин, а також відсутність методик по видах негативної дії);
- відсутність одноманітності в законах поняття збитку і шкоди навколишньому середовищу.

Обговорення методик визначення екологічного збитку природно почати з нормативної методики укрупненої еколого-економічної оцінки збитку, здійснення державного екологічного контролю, реалізації екологічних програм і природоохоронних заходів, виконання заходів відповідно до міжнародних конвенцій в області охорони навколишнього середовища, здійснення державної екологічної експертизи. Згідно

Методиці екологічний збиток визначається масою і небезпекою забруднюючих речовин, що поступають у воду, атмосферу, ґрунти або біологічні екосистеми, з урахуванням регіональних особливостей. Основну залежність методики можна записати в наступному вигляді:

$$Y = \left(\sum_{i=1}^N M_i \times K_i \right) \times K_L, \quad (1)$$

де N – число випадків забруднення, що враховуються;

M_i – приведена маса забруднень, що відноситься до i -тому злучаю;

K_i – коефіцієнт відносної еколого-економічної небезпеки забруднення;

K_L – локальний коефіцієнт екологічної ситуації і екологічної значущості географічного місця забруднення [3].

Такий підхід завжди пред'являє вимоги зниження маси забруднюючих речовин, що викидаються. Але, природно, організація вирішує завдання поліпшення стану навколишнім середовищем разом з поліпшенням результатів економічної діяльності організації. Тобто, необхідне рішення задачі оптимізації, з цільовою функцією, що включає зниження екологічного збитку і збільшення економічних характеристик діяльності організації, при певних обмеженнях, заснованих на економіці і технологіях. Підхід, пропонується в методиці, не дозволяє отримати оптимальне рішення задачі. Точніше, формальним оптимумом тут є зменшення викиду забруднень до величини, допустимої по технологічних і економічних можливостях організації.

Друга методика орієнтована на визначення економічної ефективності природоохоронних заходів в системі планової економіки. Тобто вона застаріла. Безпосередньо використовувати приведені в методиці питомі величини збитку від конкретних видів дії і забруднення природних середовищ неможливо зважаючи на корінну зміну соціально-економічних умов життя в країні і відповідно цінних пропорцій в різних секторах економіки. Крім того, дана методика не є законодавчо визнаною, тобто вона офіційно не затверджена і, на цій підставі, не може застосовуватися як обов'язковий документ [4; 5].

На жаль, затверджених сучасних методик економічних і соціальних наслідків екологічної шкоди і збитків, які можуть бути заподіяні господарською діяльністю у нас в країні до теперішнього часу немає.

Висновки. Головні недоліки вітчизняного економічного механізму екологічного управління, на нашу думку, полягають у тому, що він, по-перше, не набув необхідного розвитку, по-друге, не спроможний зацікавити суб'єктів

господарювання у проведенні природоохоронних заходів; по-третє, не кореспондує з іншими економічними показниками та стимулами господарської діяльності; по-четверте, недостатньо оперативно й ефективно реагує на динаміку економічних і екологічних процесів у державі [6].

Однак загальний розмір економічних збитків, його точний прогноз у майбутньому абсолютно необхідні, – для визначення коштів на заходи з охорони природного середовища в країні, а також для оцінки раціонального природного користування на підприємстві.

Слід виявити зв'язок між збитками від забруднення навколишнього середовища і забруднювальною діяльністю підприємства. Важливо визначити гранично допустимі викиди, за перевищення яких підприємства і його керівники повинні нести матеріальну відповідальність. Для підприємства гранично допустимий викид – набагато конкретніша норма, ніж гранично допустима концентрація, джерелом якої може бути забруднення середовища з різних підприємств. Плата за забруднення, що знімається з підприємства, повинна бути такою, щоб спонукати його до повного використання як коштів, що виділяються централізовано, так і коштів самого підприємства. Зменшення забруднення середовища повинно бути вигідним підприємству до тих пір, поки викликані цим витрати будуть меншими від плати за забруднення. Таким чином, плата за забруднення природного ресур-

су повинна бути досить високою, виходячи зі збитків, які завдаються.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баранов О. В. Структура еколого-економічного ушкодження компанії при виникненні екологічно небажаних подій / О. В. Баранов // Екологія. Економіка. Інформатика. XXXIII школа семінар «Математичне моделювання в проблемах раціонального природопольовання»: тези доповідей. – Ростов-на-Дону: СКНЦВШ, 2005. – С. 72–73.
2. Деева Н. Э. Проблемы природопольовання в Донбассе / Н. Э. Деева // Вісник Черкаського університету. Серія економічні науки. Вип. 48. – Черкаси: Видавничий відділ ЧНУ, 2003. – С. 171–179.
3. Демченко Н. В. Актуалізація екологічної складової в системі суспільного відтворення / Н. В. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3(93). – С. 144–149.
4. Матеріали регіональної науково-практичної конференції «Екологія і безпека життєдіяльності: інноваційні процеси в науці, технології і освіті» / під ред. д. т. н. В. С. Маєвського. – Макеевка: БСГ, 2001. – 171с.
5. Эффективность природоохоронних заходів / під ред. Т. С. Хачатурова, Папенкова К. В. – М.: Издательство МГУ, 2003. – 238 с.
6. Куруленко С. С. Регіональна природоохоронна політика по розшенню пріоритетних екологічних проблем в Донецькій області / С. С. Куруленко // Уголь України. – 2006. – № 3. – С. 17–26.

УДК 338.436.33(477)

Мусаєв Е. К.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АПК

Розглянуто концептуальні підходи до формування інноваційного механізму управління розвитком АПК, а також стратегії розвитку галузей АПК. Проаналізовано обсяги та напрями фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу АПК за 2008–2010 рр., визначено додатково необхідні напрями фінансування галузі.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, агропромисловий комплекс, управління розвитком, стратегія, фінансова підтримка, державні програми.

Рассмотрены концептуальные подходы к формированию инновационного механизма управления развитием АПК, а также стратегии развития отраслей АПК. Проанализированы объемы и направления финансовой поддержки предприятий агропромышленного комплекса АПК за 2008–2010 гг., определены дополнительно необходимые направления финансирования отрасли.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, агропромышленный комплекс, управление развитием, стратегия, финансовая поддержка, государственные программы.

The conceptual approaches to the formation of an innovative control mechanism agribusiness development and agricultural industries development strategy are examined. The volume and direction of financial support to agricultural enterprises of ARC in 2008–2010 are analyzed. The additional areas of needed financing industry are identified.

Key words: innovation and investment development, agriculture, development management, strategy, financial support, the state program.

Постановка проблеми. Сьогодні поняття розвитку суспільства пов'язує економічні, екологічні та соціальні критерії. Розвиток – це не тільки і не стільки збільшення окремих кількісних показників, а перед усе здатність системи до розширеного відтворення, росту продуктивності праці, до більш повного задоволення соціальних потреб та кращої якості життя, до збереження та примноження природного потенціалу [1, с. 5]. Конференція ООН з навколишнього середовища та розвитку проголосила перехід до стійкого розвитку через подальше посилення ролі державного і міждержавного регулювання економіки та подальшу регламентацію свободи ринку [2, с. 123]. Згідно Конвенції про охорону біологічного різноманіття, ратифікованої Законом № 257/94-ВР від 29.11.94 р. [3] «стале використання» означає використання компонентів біологічного різноманіття таким чином і такими темпами, які не приводять у довгостроковій перспективі до вичерпання біологічного різноманіття, тим самим зберігаючи її властивість задовольняти потреби теперішнього і майбутнього поколінь і відповідати її сподіванням.

Аналіз літератури. С. М. Ілляшенко виділяє наступні шляхи розвитку суб'єктів господарської діяльності й економіки країни:

- 1) екстенсивний – передбачає розширення обсягів виробництва і збуту продукції; відбувається в умовах ненасиченого ринку;
- 2) інтенсивний науково-технічний – передбачає використання досягнень науки і техніки для удосконалення технологій виробництва модернізованих продуктів з метою зниження собівартості їх виробництва, підвищення якості; перехід на цей шлях розвитку відбувається в міру насичення ринків, вичерпання ресурсів;
- 3) інноваційний науково-технічний – передбачає безперервне оновлення асортименту продукції і технологій виробництва, удосконалення системи управління виробництвом і збутом; інноваційний розвиток визначено як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту, а інвестиційна стратегія інноваційного розвитку – як динамічний процес ресурсного забезпечення підприємства, яке розвивається (на базі нових технологій, нових способів організації виробництва і управління, нових товарів і способів їх реалізації) в мінливих умовах зовнішнього середовища [4, с. 19–20, 23, 273].

Інноваційний розвиток містить у собі такі послідовні етапи: виявлення проблеми та виникнення нової технічної ідеї для її задоволення; проведення досліджень і розробок та оформлення винаходу; інвестування виробництва, освоєння та використання; розповсюдження результатів НТП тощо. При цьому із загальної кількості запропонованих інноваційних ідей згідно з вітчизняною практикою близько 80% відхиляються на стадії трансформації новації в інновацію, в США цей показник складає лише 52% [5].

Узагальнюючи розглянуті поняття, уточнимо визначення: інноваційно-інвестиційний розвиток – це процес інтенсивно розширеного відтворення виробничого, людського, банківського та земельного капіталу через впровадження нових технологій, продукції або послуг, організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного і комерційного характеру.

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження концептуальних підходів до формування інноваційного механізму управління розвитком АПК. Поставлена мета вимагає вирішення таких завдань:

- визначення поняття інноваційно-інвестиційного розвитку АПК;
- аналіз стратегії розвитку галузей АПК;
- побудова концептуальних підходів до формування інноваційного механізму управління розвитком АПК.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі рівень економічного розвитку країни безпосередньо визначається розвитком науки і техніки та ступенем їх використання, тобто рівнем інноваційних процесів. Останні мають вплив на різні аспекти загальнодержавного розвитку, включаючи суспільний, економічний та технічний. Крім того, вони визначають місце країни в світовому господарстві, внутрішнє соціально-економічне становище [6, с. 270].

Згідно із ст. 7 Закону «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. [7], загрозу національним інтересам і національній її безпеці складають: зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу; критичний стан основних виробничих фондів, критична залежність від кон'юнктури зовнішніх ринків; критичний стан з продовольчим забезпеченням населення і низька конкурентоспроможність продукції. Все це має безпосереднє відношення до агропромислового комплексу (АПК).

Із ратифікацією Законом України від 25.11.2003 р. [8] Статуту FAO (Foods and agricultural organization) – Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, згідно із яким

країни, які приймають цей Статут, маючи намір поліпшити загальний добробут населення шляхом сприяння окремим і колективним діям зі свого боку, вже беруть на себе офіційні зобов'язання:

- 1) підвищувати рівень харчування та стандартів життя народів, які знаходяться під їхньою відповідною юрисдикцією;
- 2) забезпечувати зростання продуктивності виробництва та розподілу всього продовольства та сільськогосподарської продукції;
- 3) поліпшувати умови життя сільського населення; таким чином, сприяти зростанню світової економіки, і забезпечити свободу людства від голоду.

Отже, Україна має шанс на реалізацію своєї місії потенційно надпотужної житниці сучасної цивілізації. Проте, здійсненність цієї місії обумовлена виконанням цілого ряду передумов, які закладені у функції FAO і віддзеркалюють її дії щодо:

- наукових, технологічних, соціальних та економічних досліджень, що стосуються харчування, продовольства та сільського господарства;
- вдосконалення освіти та управління, що стосуються харчування, продовольства і сільського господарства, а також поширення загальних знань з питань харчування та сільськогосподарської науки й практики;
- збереження природних ресурсів та застосування удосконалених методів сільськогосподарського виробництва;
- поліпшення обробки, маркетингу та розподілу продовольства і сільськогосподарської продукції;
- прийняття політики для надання адекватного сільськогосподарського кредиту, національного та міжнародного;
- прийняття міжнародної політики з урахуванням домовленостей з сільськогосподарської продукції [8].

У статті 5 Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [9] дається настанова щодо того, що показники прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку є орієнтиром для розроблення суб'єктами підприємницької діяльності своїх власних прогнозів, планів, бізнес-планів. Проте Закон, хоча і згадує галузі економіки, але ж ніяк не виділяє з них АПК.

Аналогічне ставлення до АПК також і у Законі України «Про державні стандарти та державні соціальні гарантії» [10]. Тобто, нормативні акти, які повинні були б чітко спрямовувати інвестиційні ресурси в напрямку аграрного сек-

тору і села, виявились у цьому відношенні абсолютно індиферентними.

Одночасно необхідно підкреслити, що ще у Законі України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції розглядались як один з найважливіших засобів досягнення соціального ефекту [11]. У Законі України «Про інноваційну діяльність» інновації також є одним з засобів істотного поліпшення структури та якості соціальної сфери [12]. А у законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» особливий пріоритет вбачається у гармонійному розвитку людського потенціалу [13].

Взагалі, для підприємств АПК виникає досить дивна колізія, коли прогнози та програми розвитку галузі розробляються поза будь-яким зв'язком із програмами соціально-економічного розвитку регіонів, а законодавство жорстко обумовлює всі пільги та переваги для суб'єктів господарювання врахуванням ними суспільних інтересів, відображених саме у програмних документах економічного і соціального розвитку. Тому побудова соціально-адекватного інноваційно-інвестиційного управління підприємств дійсно стає можливою лише при системному застосуванні всіх згаданих правових актів.

Таким чином, у відповідності зі статтею 3 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», з метою формування умов для забезпечення збалансованого, динамічного соціально-економічного, екологічного розвитку Автономної Республіки Крим (АР Крим) Міністерство економічного розвитку і торгівлі разом із Міністерством аграрної політики та продовольства АР Крим розробили Стратегію економічного та соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки (далі – Стратегія).

Стратегія визначає шляхи подолання кризових тенденцій та відставання у соціально-економічному розвитку АПК з перспективою перетворення автономії в територію комфортного проживання і успішного ведення бізнесу.

Стратегічною метою розвитку АПК є забезпечення стійкого зростання рівня і якості життя кримчан на основі збалансованої соціально-економічної системи інноваційного типу, що гарантує екологічну безпеку, динамічний розвиток економіки й реалізацію стратегічних інтересів України й Криму в Чорноморському регіоні.

Одним з напрямків Стратегії є реформування аграрного сектору АР Крим. Реформування аграрного сектору АР Крим має на меті розвиток екологічно безпечного агропромислового комплексу з максимально ефективним використанням біокліматичного потенціалу регіону, здатного сформувати потужну сировинну базу для зростання харчової промисловості, забезпе-

чити продовольчу безпеку населення і рекреантів, підвищити експортний потенціал переробних галузей, відродити соціальну сферу та інфраструктуру у сільській місцевості.

Розглянемо стан та ресурсний потенціал регіону. Структуру продукції сільського господарства АРК в однаковій мірі формують продукція рослинництва (50,1%) і тваринництва (49,9%). При цьому структура підприємств аграрного сектора утвориться господарствами населення (55,6%) і сільськогосподарськими підприємствами (44,4%).

Сільськогосподарські підприємства спеціалізуються переважно на виробництві продукції рослинництва, а господарства населення – на виробництві продукції тваринництва. Так, станом на 2008 рік виробництво продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах склало 1178,5 млн. грн., що на 263,6 млн. грн. більше, ніж у господарствах населення, у той час як виробництво продукції тваринництва – на 253,8 млн. грн. менше, ніж у господарствах населення.

Посівні площі основних сільськогосподарських культур у 2009 році склали 897,9 тис. га. За 2005–2009 роки в сільськогосподарській оборот додатково включено 112 тис. га не використуваної ріллі. За цей період збільшені площі використання зрошуваних земель, і в 2010 році підготовлено до поливного сезону 207 тис. га. У структурі посівних площ основних видів сільськогосподарських культур переважають посівні площі зернових і зернобобових (77,8% у 2009 році).

За станом на 2009 рік у структурі рослинництва переважає виробництво зернових культур (61,97%), картоплі (15,31%) і овочів (14,85%). З загального обсягу виробництва зернових культур 86% виробляється сільськогосподарськими підприємствами, із загального обсягу виробництва картоплі й овочів 93% і 92% відповідно виробляються господарствами населення.

У загальній структурі поголів'я худоби і птаха переважає поголів'я птаха (11405,3 тис. голів за станом на 1 січня 2010 року), найменшу частку складає велика рогата худоба (176,1 тис. голів за станом на 1 січня 2010 року). При цьому 79,10% (139,3 тис. голів) загального поголів'я великої рогатої худоби вирощується господарствами населення, 55,38% (6316,7 тис. голів) загального поголів'я птаха – у сільськогосподарських підприємствах.

У загальній структурі виробництва продукції тваринництва 57,99% загального виробництва м'яса і 51,20% загального виробництва яєць здійснюються сільськогосподарськими підприємствами, 89,98% загального виробництва мо-

лока і 87,78% загального виробництва вовни – господарствами населення.

Інтенсивне використання земельних ресурсів не супроводжується належним запобіганням супутніх екологічних ризиків. Про негативні тенденції в екології земельних ресурсів АРК свідчать показники порушень параметрів земель: ступінь ерозійних процесів, показники якості земель, оползневі процеси, селеві процеси й ін. Більш 30% сільгоспугідь піддаються вітрової ерозії. Найбільше поширення процеси вітрової ерозії одержали в Чорноморському, Сакському і Первомайському районах. У цілому в АРК 4845,15 га земель знаходяться в порушеному стані, з яких 1474,02 га вимагають рекультивациі (30,4%). При цьому в період 1996–2009 років рекультивоване лише 628,55 га (42,6%) [14, с. 38, 52].

Аналіз динаміки показників соціально-економічного розвитку АРК в умовах галузевої спеціалізації регіону, що склалася в останні десятиріччя, дає змогу виокремити низку наступних системних проблем агропромислового комплексу Криму.

Сільськогосподарський комплекс орієнтований на монопольне постачання продукції рослинництва та тваринництва переважно на локальні внутрішні ринки, що обслуговують рекреаційно-туристичний комплекс. У короткостроковому періоді сезонні цінові сплески на сільськогосподарську продукцію забезпечують її виробникам та збутовій мережі надприбутки, що у середньо та довгостроковому періоді посилює диспропорційність сільськогосподарського виробництва.

Невідповідність галузевої структури сільського господарства агрокліматичним передумовам його спеціалізації в межах України перешкоджає ефективному використанню природного біопотенціалу республіки, який дозволяє розвивати конкурентоспроможне сільськогосподарське виробництво для забезпечення жителів півострова і рекреантів екологічно чистою продукцією.

Ситуацію ускладнюють зростання імпорту сільськогосподарської продукції та слабка експортна орієнтація сільськогосподарського виробництва; низький рівень переробки сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва та її невідповідність міжнародним стандартам якості; відсутності сучасної інфраструктури аграрного ринку; неефективне використання зрошуваних земель; низька інвестиційна привабливість та незадовільний стан впровадження інновацій у агропромисловому виробництві; систематичні порушення земельного законодавства та зловживання у сфері земельних відносин.

Таким чином, мета, завдання та шляхи вирішення проблем розвитку АПК регіону актуальні та необхідні для іновачійного розвитку залузей АПК АР Крим, але без відповідної підтримки з боку держави ні Стратегія, ні програми діяти не будуть. Тому розглянемо обсяги фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу АПК із Державного бюджету України на 2008–2010 рр.

У 2008 році обсяг підтримки підприємств АПК із держбюджету склав 220,8 млн. грн., що складає 43,4% від пропозицій по фінансуванню Міністерства аграрної політики і продовольства Автономної Республіки Крим (509 млн. грн.). Бюджетні тваринницькі дотації були профінансовані на 63% (104 млн. грн. від потреби в 165 млн. грн.), держпідтримка виробництва продукції рослинництва – на 24,2% (профінансовано 33,7 млн. грн. від потреби в 139,2 млн. грн.). При цьому на приріст поголів'я корів молочно-го напрямку було виділено 699 тис. грн., чи 0,7% від потреби в 95 млн. грн. Фінансування програми по закладці і відходу за молодими виноградниками, садами і ягідниками склало в 2008 році 77,9% від заявленого (48,9 млн. грн. з 64 млн. грн.), по частковій компенсації вартості сільськогосподарської техніки – 10,7%, державній програмі селекції в рослинництві – 52%.

У 2009 році обсяг фінансування з держбюджету склав 96,7 млн. грн., чи 15,9% від заявлених 606,8 млн. грн. Бюджетні тваринницькі дотації були профінансовані на 8,8% (18,2 млн. грн. від потреби в 205,7 млн. грн.), держпідтримка виробництва продукції рослинництва – на 2,7% (профінансовано 4,4 млн. грн. від потреби

в 163,9 млн. грн.). При цьому на приріст поголів'я корів молочно-го напрямку було виділено 102 тис. грн., чи 0,1% від потреби в 95,8 млн. грн. Програма селекції в рослинництві не була профінансована взагалі (заявлене 2 млн. грн.), закладка і догляд за молодими виноградниками, садами і ягідниками – 50,2% (60 млн. грн. від 119,6 млн. грн.), часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки – 0,7%.

У 2010 році ситуація з фінансуванням з держбюджету не покращилася: профінансовано 14,9% від заявлених сум (104,8 млн. грн. із 700,9 млн. грн. заявлених). Бюджетні тваринницькі дотації були профінансовані на 2,2% (4,7 млн. грн. від потреби в 218,9 млн. грн.), держпідтримка виробництва продукції рослинництва – на 1,8% (профінансовано 3,3 млн. грн. від потреби в 189 млн. грн.). Дотація на приріст поголів'я молочно-го напрямку була профінансована на 0,2% (201 тис. грн. від 90 млн. грн.), дотація на збережене і додане поголів'я вівцематок і ярок профінансована не була (потребу – 13,1 млн. грн.). Програма селекції в рослинництві не була профінансована взагалі (заявлене 2 млн. грн.), закладка і догляд за молодими виноградниками, садами і ягідниками – 29,3% (61,9 млн. грн. від 211,1 млн. грн.), часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки – 4,9%.

Протягом 2008–2010 рр. не фінансується програма селекції у тваринництві і птахівництві на підприємствах АПК, щорічна потреба у фінансуванні складає 15,5 млн. грн.

З рис. 1 можна зробити висновок, що фінансування галузі з державного бюджету залишається недостатнім.

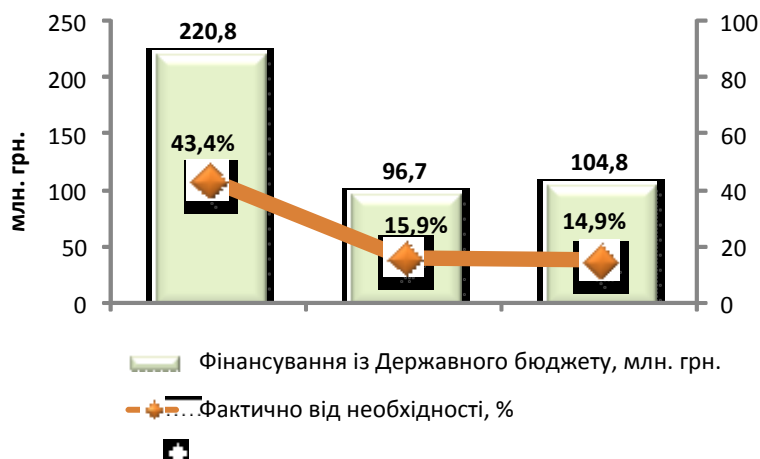


Рис. 1. Фінансова підтримка підприємств агропромислового комплексу АПК із Державного бюджету України в 2008–2010 рр.

Законом України «Про державний бюджет України на 2011 рік» витрати Міністерства аграрної політики та продовольства України на фінансування АПК передбачено 10,7 млрд. грн. В даний час Міністерством аграрної політики та продовольства України не доведено фінансу-

вання в необхідному об'ємі, які безпосередньо будуть спрямовані на розвиток АПК АР Крим.

Фінансування з Державного бюджету України здійснюється безпосередньо після прийняття Порядків (по програмах), що регулюють використання засобів держбюджету, паспортів

бюджетних програм, доведених планів асигнувань і затверджених кошторисів на використання засобів держбюджету.

Попередній розрахунок потреби в засобах на розвиток агропромислового комплексу АР Крим з Державного бюджету України в 2011 році складає 732,1 млн. грн. У першому кварталі 2011 року фінансова підтримка підприємств АПК АР Крим з держбюджету не здійснювалася, а з бюджету АР Крим склала 19,0 млн. грн.

Висновки. Звичайно, розроблена Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку галузей АПК не є вичерпною. Проте вона дає загальне уявлення про можливу спрямованість узгодження їх дій з відповідними діями органів державної влади та органів місцевого самоврядування. В іншому разі марно сподіватись на те, що будь-яка значна кількість вітчизняних аграрних підприємств виявить спроможність стати активним гравцем на арені інноваційно-інвестиційних процесів. Скоріше всього, переважна їх більшість буде і надалі тяжіти до пасивного очікування інвестиційних ресурсів за межею уявлень про дійсний потенціал власних інноваційних зрушень.

Тому при управлінні інноваційно-інвестиційним розвитком агропромислового комплексу ми пропонуємо сформулювати інноваційний механізм управління розвитком АПК, який би орієнтував підприємства у ринковому та інноваційному просторі в умовах значного ускладнення, підвищення невизначеності та динаміки факторів зовнішнього середовища і необхідності конструювати вже у світовому масштабі.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ушачев И. Г. Агропродовольственный комплекс России: проблемы и решения / И. Г. Ушачев // Экономика АПК. – 2003. – № 3. – С. 3–19.
2. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – К. : СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
3. Конвенція про охорону біологічного різноманіття : ратифіковано Законом України від 29.11.94 р.

№ 257/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_030.

4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
5. Kleinknecht A. Innovation pattern in crisis and prosperity / A. Kleinknecht. – London, 1987. – 206 p.
6. Бутко М. П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М. П. Бутко. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.
7. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV із змінами від 15.12.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/data/base38/ukr38625.htm>.
8. Закон України «Про прийняття Статуту Продовольчої та сільськогосподарської організації Організації Об'єднаних Націй» від 25.11.2003 р. № 1334-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/data/base34/ukr34976.htm>.
9. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. № 1602 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/data/base50/ukr50058.htm>.
10. Закон України «Про державні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. № 2017-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/data/base48/ukr48821.htm>.
11. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII із змінами від 19.01.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>.
12. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-IV із змінами від 25.03.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/data/base44/ukr44201.htm>.
13. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.03 р. № 433-IV із змінами від 09.02.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/data/base42/ukr42625.htm>.
14. Статистичний збірник. Сільське господарство України / за ред. О. Г. Осауленка ; Державний комітет статистики України. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2011. – 392 с.

УДК 330.45

Пивоваров И. А.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ С УЧЕТОМ ТЕОРИИ «ДЛИННЫХ ВОЛН» Н. Д. КОНДРАТЬЕВА

В статті розглянуто проблему реформування економіки України в контексті теорії «довгих хвиль» М. Н. Кондратьєва.

Ключові слова: «довгі хвилі», прогностичний потенціал, теорія циклічності, економічне реформування.

В статье рассмотрена проблема реформирования экономики Украины в контексте теории «длинных волн» Н. Д. Кондратьева.

Ключевые слова: «длинные волны», прогностический потенциал, теория цикличности, экономической реформирование.

The problem of Ukraine's economic reformation in the context of the theory of waves of N. D. Kondrat'ev is considered in this article.

Key words: «long waves», prognostic potential, the theory of cyclicity, economic reformation.

Постановка проблемы. Николай Дмитриевич Кондратьев вошел в историю мировой экономической мысли прежде всего как один из основоположников теории длинных волн экономической динамики, носящей его имя. Кондратьевские циклы (или волны) стали предметом самого пристального внимания ученых из разных отраслей науки, которые являются авторами или сторонниками современных вариантов длинноволновой теории развития. Их последовательное рассмотрение под углом зрения факторов экономического роста приблизил нас к пониманию преемственности научных идей, которых лежат в основе теории циклической природы экономического развития, продемонстрирует те сферы, на которые распространялось научное наследие Н. Д. Кондратьева. Как показал анализ проблем, все закономерности, связанные с процессом протекания К-волн, не только продолжали отчетливо проявляться в предыдущий период развития мирового хозяйства, но сохраняют свою актуальность и сегодня. По мнению целого ряда экономистов, на основе концепции «длинных волн» оказался возможным прогноз, который не был опровергнут ходом истории [1].

Анализ основных исследований и публикаций. К первой, самой представительной группе длинноволновых теорий принято относить те, где инновационная деятельность полагается исходной причиной происхождения длинной волны в экономическом развитии. Основополагающими в этой группе выступают работы Й. Шумпетера и Г. Менша [2; 3]. Эти авторы широко известны как последовательные разработчики теории длинных циклов конъюнктуры Н. Д. Кондратьева. Вторая группа – так называемые инвестиционные теории. Их представителями являются Е. Мандель и Дж. Форрестер [4; 5]. К третьей можно отнести теорию англичанина С. Фримэна, основанную на изучении проблем труда и полной занятости в качестве первопричин длинной волны в экономике [6]. Наконец, четвертую группу составляют идеи У. Ростоу и его последователей, исследующих природно-климатические факторы долговременных экономических циклов [7].

Основные результаты теории Н. Д. Кондратьева получили активную поддержку в исследованиях группы ученых, которые провели ме-

ждународные сопоставления долговременных колебаний темпов роста и инвестиций. В 1991 г. появилась брошюра экономиста-математика из Новосибирска Г. Д. Ковалевой, в которой в очень сжатой форме представлены основные итоги ее исследования за несколько лет. Применяя самый современный инструментарий математической статистики, она сумела довольно убедительно доказать (обработав статистические данные за 30 лет) отсутствие прямолинейного трендового характера в динамике основных макроэкономических показателей [8]. В последние годы ряд работ в этом русле появились и у нас [8–10].

Цель исследования состоит в том, чтобы, опираясь на теорию больших циклов, выявить взаимосвязь К-волн с экономическими преобразованиями национального хозяйства, а также влияние длинных волн на состояние и перспективы экономического реформирования в Украине. Поставленная цель обуславливает задачу исследования. Она заключается в выявлении и обосновании закономерного характера воздействия К-волн на реформирование экономики государства.

Изложение основного материала. Повышение интереса экономической науки к теории больших циклов экономической конъюнктуры Н. Д. Кондратьева наблюдалось неоднократно и носило отнюдь не случайный характер.

Первичный анализ вопросов связан с выяснением и уточнением сущности и содержания экономической статистики, динамики и конъюнктуры, выступающих в качестве методологической основы концепции «длинных волн». При решении данной задачи мы исходим из того, что разработка вопроса будет более полной, если рассматривать указанные понятия с точки зрения их эволюции в процессе развития экономической науки.

Н. Д. Кондратьев пришел к выводу, что в начале XX века обоснование сущности процессов и явлений экономической жизни носило преимущественно статический характер. Динамическая точка зрения на экономическую действительность не имела вида законченной теории, что указывало на необходимость ее разработки в целях разграничения динамической и статистической точек зрения [11].

Статическая теория бессильна дать полное объяснение явлениям экономической жизни и выяснить изменения уровня экономических элементов, механизм и направление их изменения. Динамической же можно назвать такую теорию, которая изучает экономические явления в процессе их изменения во времени.

Следовательно, для статической точки зрения на экономическую действительность характерной будет концепция равновесия взаимосвязанных элементов, а для динамической – концепции процесса изменений экономических элементов и их взаимосвязей.

По результатам исследования можно судить о том, что в работах Н. Д. Кондратьева вопросы экономической статики, динамики и конъюнктуры были подвергнуты достаточно полному и глубокому анализу [12]. Его выводы носят методологически оправданный характер для исследования проблемы циклического развития экономических процессов. В целом необходимо признать, что теория больших циклов представляет собой универсальную концепцию, охватывающую все виды циклических колебаний и пригодную для построения как краткосрочных, так и перспективных прогнозов развития экономики государства. На современном этапе исследования концепции больших циклов, необходимо принимать во внимание тот факт, что каждая следующая «длинная волна» протекает в новых исторических условиях, соответствует более высокому уровню развития производительных сил и потому не является простым повторением предыдущего цикла. Она может в значительной степени от него отличаться как по времени протекания, так и по ряду качественных признаков.

Прошедший период экономических реформ в Украине требует сегодня пристального анализа и объективной оценки, характеризующей современное состояние отечественного хозяйства с учетом теории больших циклов Н. Д. Кондратьева.

Опыт других стран, в частности Китая показал, что в отличие от «шокового» варианта реформ, реструктуризация и либерализация экономики, осуществляемые постепенно, не ввергают экономику в серьезную рецессию, а способствуют высоким темпам ее развития.

Основываясь на анализе исследований процесса преобразований отечественной экономики западными экономистами, можно представить три сценария развития реформ, охватывающих характеристику уже, как пройденных этапов, так и их возможного развития в будущем.

1. Традиционный для Украины вариант осуществления реформ «сверху» – государством или правящей верхушкой. Это путь «социальной

инженерии», выбранной украинскими реформаторами, но «завязший» в олигархических интересах и рентоориентированной логике. Способом реализации реформы, направленной на ослабление роли государства в экономике, явилось ее административное ведение с использованием прямого давления государства.

2. Вариант «сбоку», далекий как от сильного государства, так и от демократии и определяемый государством финансовой олигархией. Такой сценарий в большей степени катастрофичен и характеризуется «экономическим застоём», огромной социальной дифференциацией за счет перераспределения ренты, что наблюдалось в Латинской Америке, Азии и даже в Африке.

3. Третий вариант модернизации – «снизу», эволюционный, предполагающий системные институциональные изменения, инициативу и предпринимательство при сильном государстве, обеспечивающем экономические функции (регулирующие, фискальные и др.). Такая модель предполагает эффективную систему государственного управления, способную контролировать процессы реструктуризации, приватизации, регулировать и направлять функционирование предприятий, находящихся в частной, государственной или любой другой собственности. Такой вариант для современной Украины был бы наиболее предпочтителен, но для его реализации требуется акт политической воли. В целом следует отметить, что в представлении большинства западных экономистов, неоллиберальная доктрина является тупиковой для развития, не пользуется поддержкой общественности и требует авторитарных методов контроля за осуществлением ее болезненных и непопулярных решений.

В итоге возникает вопрос, каковы же реальные результаты прошедшего периода реформирования украинской экономики? Единственным неотрицательным результатом «реформирования» украинской экономики признается тот факт, что преобразования обеспечили невозможность возврата к старой экономической системе. В то же время успешная реализация тех инструментальных задач, которые составили сущность «Вашингтонского консенсуса» (снижение инфляции, ликвидация бюджетного дефицита, либерализация внутренней и внешней торговли, осуществление массовой приватизации) является лучшим доказательством их ограниченности. Набор же необходимых инструментов и целей развития, как показывает хозяйственная практика, значительно шире того, что предлагалось либеральным курсом реформ. Основными целями развития являются повышение уровня жизни, в том числе улучшение систем

здравоохранения и образования, сохранение природных ресурсов и окружающей среды, развитие демократии и участие в процессе принятия решений. В этой связи большое значение приобретает анализ ошибочных действий отечественных реформаторов, который должен составлять неотъемлемую часть разработки предложений по выбору последующего курса преобразований. В важности выбора государством пути экономического развития Украины убедились на собственном опыте последнего пятилетия. В результате не до конца продуманных стратегических решений при осуществлении социально-экономических преобразований страна оказалась отброшенной по ключевым показателям хозяйственного развития на десятки лет назад.

Анализ основных программных документов позволяет сделать вывод о том, что стратегия бывшего правительства Украины в свое время не создавало необходимых макроэкономических условий для достижения устойчивого экономического роста, не позволяло задействовать механизмы инновационной и инвестиционной активности.

В структуре экономических исследований, наряду с изучением общеэкономических категорий и закономерностей, тенденций развития экономики отдельных стран и мирового хозяйства, возрастающее значение приобретает метод межстранового анализа.

Тревожный вывод из межстрановых сопоставлений последнего пятилетия заключается в том, что Украина быстро теряет завоеванные позиции по основным макроэкономическим показателям. Руководству страны необходимо принять во внимание тот факт, что для успешной реализации структурной перестройки хозяйственной системы, преодоления экономического спада, Украине в настоящее время необходим не просто экономический рост в 2–4%. Нужны очень высокие его темпы, характерные для экономики послевоенной Германии, Японии, Франции, Италии, во многом – и для Советского Союза периода предвоенной индустриализации. Умение использовать неравномерность НТП и экономического развития, способность вовремя проанализировать и понять, где находятся приоритетные точки роста, которые смогут обеспечить увеличение вперед всей экономики – в этом и заключается искусство макроэкономического прогнозирования и экономической стратегии.

Подсчеты специалистов показывают, что при правильной организации экономической политики в Украине достигим устойчивый рост производства с темпом до 10% в год, удвоение инвестиций и восстановление дореформенного

уровня жизни. Этому способствует начавшаяся фаза подъема III цикла технологических революций (ЦТР), обосновывающая в целом благоприятные тенденции развития мирового и отечественного хозяйства. Однако анализ курса правительства, современной социально-экономической ситуации свидетельствует о том, что данных показателей невозможно достигнуть буквально завтра. Более реалистична другая гипотеза. Неолиберальная доктрина не позволила Украине до сих пор воспользоваться потенциалом, связанным с общим улучшением хозяйственной конъюнктуры. Тем не менее, 5 лет мы практически потеряли, и выход на точку отсчета с которой начинались реформы, был бы для страны благом. Учитывая воздействие на процесс преобразований негативных тенденций либерального курса, отсутствие радикальных позитивных изменений в экономической политике за последние 5 лет, при одновременном улучшении экономической конъюнктуры в связи с наступлением фазы подъема новой К-волны, можно предположить, что приблизительно таких же показателей экономического роста, которые указаны выше, Украина достигнет к 2020 году. Таким образом, фаза торможения от начала волны подъема вследствие воздействия негативных внутренних факторов, требующих определенного срока для своего устранения, составляет приблизительно 10–15 лет.

Мировой опыт свидетельствует, что реальный путь построения сильной экономики для стран с западным развитием рыночных отношений состоит в активизации роли государства в регулировании и реструктуризации хозяйства.

Роль и конкретное наполнение функций государства с течением времени могут меняться, но значение государственного регулирования в периоды обострения внешних и внутренних конфликтов и экономических кризисов остается постоянным. Особенно возрастает значение таких функций, как обеспечение социальных гарантий и предотвращения социальных конфликтов, защита прав потребителей, развития инфраструктуры, транспорта, связи и др.

Сегодня значение волн Н. Д. Кондратьева принадлежит прежде всего сфере прогнозирования. Теория волнообразного развития или, как ее часто называют, теория цикличности в корне меняет его содержание, открывает новые качественные возможности. Теория прогнозирования с учетом цикличности базируется на следующих положениях. Инновации – неотъемлемое свойство предпринимательской деятельности. Они носят прерывный характер и имеют тенденцию к кластированию. Эти три ключевые момента отличают прогнозирование с учетом

цикличности и традиционные неоклассические подходы, основанные на некейнсианских моделях множественного равновесия.

Что же принципиально нового может дать прогнозам изучение волн Н. Д. Кондратьева, анализ циклов вообще, учет их влияния на будущее?

Применение теории циклического развития предполагает существенное расширение горизонта прогнозирования. Преодолеваются тем самым недостатки сложившейся системы прогнозных разработок, связанных с ограничением периода прогнозирования, преобладанием тактических соображений, с отсутствием действенного механизма проработки стратегических проблем типа структурной перестройки экономики.

Применение теории циклического развития предполагает существенное расширение горизонта прогнозирования. Преодолеваются тем самым недостатки сложившейся системы прогнозных разработок, связанных с ограничением периода прогнозирования, преобладанием тактических соображений, с отсутствием действенного механизма проработки стратегических проблем типа структурной перестройки экономики.

Экономическую динамику можно идентифицировать различными формами циклического развития. Структура их такова: к первой группе относятся деловые циклы, которые подразделяются на краткосрочные, связанные с движением запасов товарно-материальных ценностей. Их продолжительность составляет в среднем 3–4 года. Ко второй группе следует отнести среднесрочные циклы, в их составе «коммерческие» – длительность в 6–8 лет, инвестиционные – с периодом 10–12 лет. Третью группу открывают воспроизводственные циклы в 20–23 года. Каждый последующий цикл, как правило, охватывает два предыдущих. Таким образом, совокупность циклов представляет собой своеобразную пирамиду, вершину которой определяют долгосрочные Кондратьевские циклы. С точки зрения долгосрочного прогнозирования использование длинных циклов позволяет отчасти преодолеть традиционно сложившуюся систему прогнозирования, в которой явно не учитывается цикличность.

Использование теории циклического развития в качестве одного из инструментов прогнозирования позволит сконцентрировать усилия при разработке прогнозов на рассмотрение узловых проблем технологического развития.

Прогнозирование, органически включающее цикличность развития, дает возможность оценивать реальную динамику показателей и затем прорабатывать меры регулирования экономики, исходя из осознания возможности и неиз-

бежности неравномерного развития, необходимости своевременной и комплексной структурной перестройки экономики.

В то же время при применении теории циклического развития в прогнозировании следует иметь в виду, что уровень прогнозного предсказания, исходя из теории волновых колебаний, до сих пор весьма низок. Требуется последовательная и глубокая разработка этой теории, в частности, применительно к экономической динамике. Предстоит решить ряд проблем, связанных с оценкой и прогнозированием экономических колебаний, определением эффекта влияния на экономический рост явлений цикличности, с формированием соответствующего инструментария эмпирической проверки долговременных колебаний на базе математического и статистического моделирования. Они позволяют расширить возможности прикладного использования теории циклического развития, одним из родоначальников которой был русский экономист Н. Д. Кондратьев.

Выводы.

1. Теория больших циклов способствует выявлению основополагающих тенденций развития экономической теории и практики в прошлом, является целесообразным подходом к оценке состояния мирового хозяйства и экономической науки в настоящем и будущем.

2. Системный кризис всегда выдвигает проблему коренного реформирования экономики. В Украине же осуществление таких реформ объективно наталкивается на целый ряд преград разного плана, в результате чего какие-либо прогнозы перспектив экономического реформирования является довольно проблематичным и в то же время актуальным. Сегодняшняя ситуация в Украине дает возможность на будущее развития украинской экономики и ее стабилизации, опираясь на теорию больших циклов Н. Д. Кондратьева.

3. Исходя из данных посылок, можно предположить, собственно, две теории развития экономики Украины, каждая из которых опирается на одну из альтернативных интерпретаций кондратьевских циклов:

- а) в соответствии с прогнозом, который вытекает из первой теории, наиболее важные реформы в экономике Украины неосуществимы через неблагоприятные условия внутри страны;
- б) второй прогноз вытекает из концепции, содержание которой состоит в том, что внутренние и внешние условия для реализации украинских реформ созреют в ближайшее время; модель развития ситуации таким образом опирается на другое понимание кондратьевских циклов, в результате чего можно

предположить, что раньше начатые преобразования в украинской экономике приходится на начало волны нового подъема пятого большого цикла при условии, что современный кондратьевский цикл не является простой копией предыдущего, а способный видоизменятся, в том числе и по времени протекания).

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Научное наследие Н. Д. Кондратьева и современность : докл. на Межд. науч. конф., посвященной 100-летию со дня рождения Н. Д. Кондратьева / Л. И. Абалкин. – М. : Ин-т экономики РАН, 1992. – 16 с.
2. Schumpeter J. Business Cycles / J. Schumpeter. – V.I.N.V., 1935. – 413 p.
3. Mensch G. Stalemate in Technology innovations overcome the depression / G. Mensch. – Cambridge, 1979. – 411 p.
4. Mandel E. Explaining long waves of capitalist development / E. Mandel // Futures. – 1983. – V.B. – № 4. – P. 5–7.
5. Forrester J. Growth Cycles long waves, inventions and innovations / J. Forrester // Futures. – 1981. – V.B. – № 4. – P. 10.
6. Freeman G. Unemployment and Technical innovation a study of long waves in economic development / G. Freeman. – London, 1988. – 116 p.
7. Rostow W. The world economy. History and prospect / W. Rostow. – N.V., 1988. – 96 p.
8. Ковалев Г. Измерение и моделирование циклической динамики экономических процессов на основе спектрального анализа / Г. Ковалева. – Новосибирск : ИЭОППАН СССР, 1991. – 69 с.
9. Кузьменко В. П. О синхронизации «длинных волн» Н. Д. Кондратьева с историческими циклами А. Чижевского и В. Хлебникова / В. Кузьменко // Тезисы докладов на межд. науч. конф., посвящ., 100-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева. – М., 1992. – С. 67–68.
10. Меньшиков С. Длинные волны в экономике / С. Меньшиков, А. Клименко. – М. : Международные отношения, 1989. – 213 с.
11. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.
12. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1998. – 523 с.
13. Чухно А. А. Современный финансово-экономический кризис: природа пути и методы его преодоления / А. А. Чухно // Экономика Украины. – 2010. – № 12. – С. 43–45.

УДК 640.6:338

Русанов О. М.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розроблено теоретичний підхід до організаційного проектування у контексті реалізації стратегічного розвитку житлово-комунального господарства, досліджено внутрішні та зовнішні передумови організаційного розвитку.

Ключові слова: організаційний розвиток, стратегія, стратегічні цілі, житлово-комунальна галузь, управління.

В статье разработан теоретический подход к организационному проектированию в контексте реализации стратегического развития жилищно-коммунального хозяйства, исследованы внутренние и внешние предпосылки организационного развития.

Ключевые слова: организационное развитие, стратегия, стратегические цели, жилищно-коммунальная отрасль, управление.

In the article, the theoretical approach to the organizational planning in the context of the realization of the strategic development of dwelling and communal economy is developed, internal and external preconditions of organizational development are investigated.

Key word: organizational development, strategy, strategic aims, dwelling and communal industry, management.

Постановка проблеми. В умовах постійно мінливого зовнішнього конкурентного середовища, а також макроекономічних чинників розвитку кожен суб'єкт підприємницької діяльності повинен постійно адаптувати свою стратегію до умов, що змінюються. Одним з найважливіших і в той же час складним етапом у процесі реаліза-

ції стратегії підприємства є розробка відповідної організаційної структури управління.

Аналіз літератури. Розробленню теоретичних та практичних аспектів проблем реструктуризації підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, Л. Федуловою розглянуті питання розроблення мето-

дологічних підходів до управління реструктуризацією промислових підприємств [1]. Організаційно-економічному механізму підвищення ефективності функціонування підприємств житлово-комунального господарства, в контексті антикризового управління, приділено увагу у роботі В. Полуянова [2].

Але незважаючи на ці та інші роботи, на сьогоднішній день питанням стратегічного планування та організаційним розвитком у житлово-комунальній галузі видалено недостатня увага у першу чергу через специфіку функціо-

нування галузі, а також через складнощі, пов'язані з самим управлінням реалізацією стратегії.

Мета статті – розробка та розширення теоретико-методологічної бази щодо формалізації процесів організаційного проектування у житлово-комунальній галузі у контексті стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Зі зміною стратегії перед суб'єктами господарювання виникають нові проблеми, вирішення яких безпосередньо пов'язане з проектуванням нової організаційної структури (рис. 1).

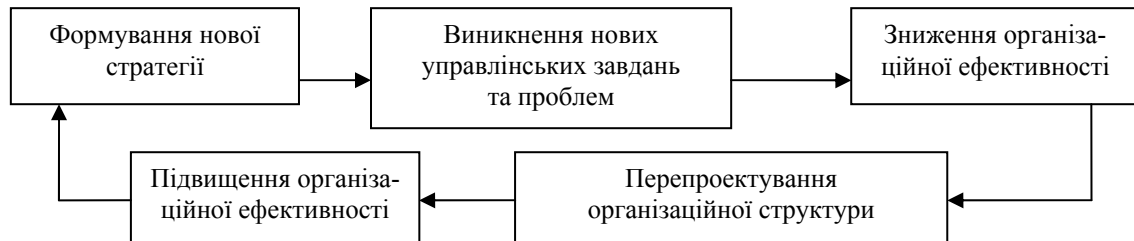


Рис. 1. Взаємозв'язок між стратегією та організаційним розвитком.

Рішення проблеми стратегічного розвитку унеможливується під впливом безлику об'єктивних та суб'єктивних причин. Однак основною з них є недостатній організаційний по-

тенціал, тобто необхідно забезпечити можливість випереджального організаційного розвитку (рис. 2).



Рис. 2. Об'єктивні передумови необхідності організаційного розвитку підприємств ЖКГ.

Необхідність організаційного розвитку з'являється при наявності визначених передумов для зміни організаційної структури, про що детально розглядається у наступній роботі [3, с. 4].

Вибір керівництвом підприємства тієї чи іншої стратегії має безпосередній вплив на багато рішень щодо проектування організації. Слід розглядати такі галузі стратегічного вибору (критерії та обмеження):

- структури повинні бути органічні, адаптивні до факторів зовнішнього середовища;
- пріоритет повинен віддаватися проектним (бригадним) організаціям;

- корпоративна культура (цінності та принципи, що лежать в її основі можуть істотним чином вплинути на такі елементи проектування підприємства, як розвиток горизонтальних зв'язків, масштаб керованості, кількість рівнів ієрархії, кількість ланок організаційної структури, централізацію та децентралізацію);
- маркетинговий підхід (обґрунтовано, що житлово-комунальному господарству слід перейти від стратегії, орієнтованої на виробництво і подальше зростання тарифів, до стратегії, орієнтованої на задоволення потреб

клієнтів виходячи з сегментації цього ринку, що вимагає від нього радикального перепроектування і змін основ своєї діяльності, а саме створення ефективної функції стратегіч-

ного маркетингу в ланцюжку створення цінності для споживача (рис. 3));

- структура ринку і територіальне розміщення виробничих потужностей.

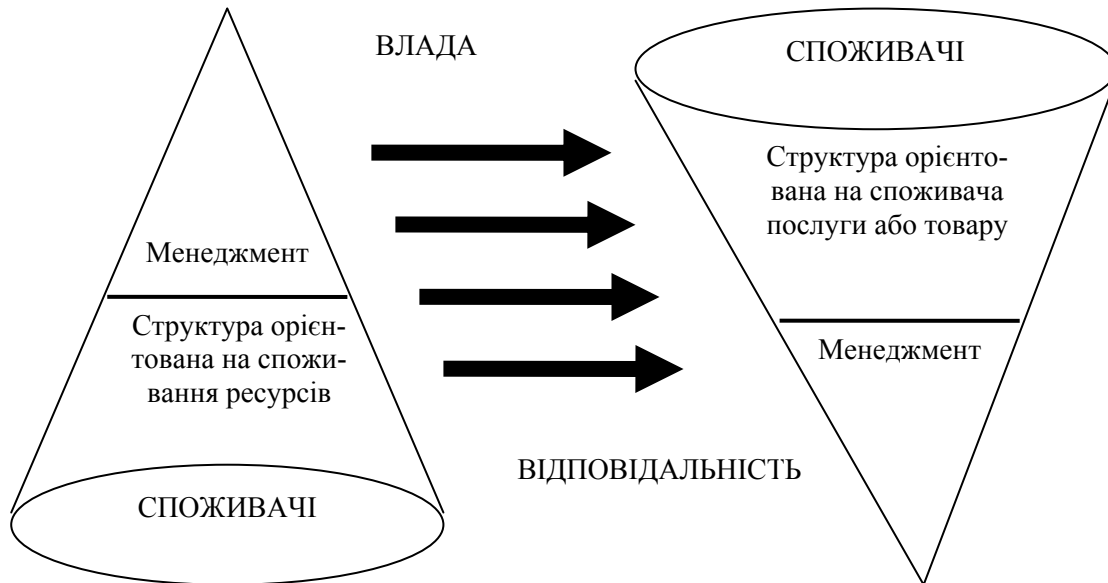


Рис. 3. Перехід ЖКГ до стратегії, орієнтованої на задоволення потреб клієнтів.

З урахуванням вищевикладеного (рис. 3) ми бачимо, що змінюються такі змінні як влада і відповідальність, в залежності від того, чи підприємство продовжує працювати не в ринковому середовищі, або проектує свої бізнес-процеси під клієнтів. Отже, при моделюванні організаційних структур ЖКГ доцільно дотримуватися наступних принципів:

- простота (забезпечення мінімально можливого числа ієрархічних ступенів);
- адаптивність (здатність змінюватися в певних межах при зміні зовнішніх і внутрішніх умов);
- збільшення самостійності при прийнятті рішень;

- найкоротші шляхи проходження інформації;
- раціональна ступінь централізації, при якій досягається спеціалізація і забезпечується оперативність;
- поділ стратегічних та оперативних функцій;
- поєднання вертикальних (лінійно-функціональних) і горизонтальних (програмно-цільових) зв'язків в управлінні;
- розширення участі персоналу в управлінні.

Таким чином, сам процес організаційного розвитку підприємства передбачає вдосконалення організаційних форм управління і звільнення резервів, які супроводжуються цими процесами (рис. 4).

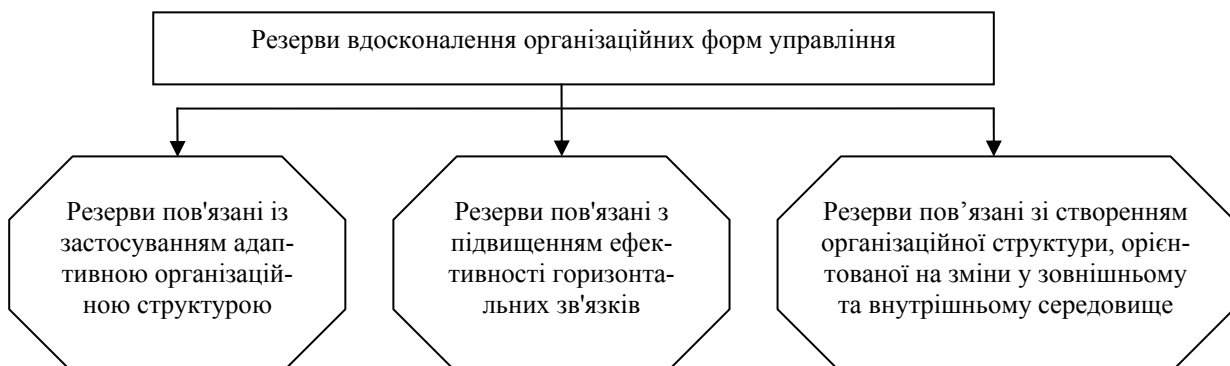


Рис. 4. Резерви вдосконалення організаційних форм управління.

У результаті для досліджуваних лінійно-функціональних структур ЖКГ проблемна область розвитку управління підприємствами в основному обумовлена зосередженням функці-

онального апарату у вищому і середньому рівнях управління, отже, високою централізацією, тоді як стратегічне зростання масштабів, кількість реалізованих проектів, диверсифікація ви-

робництва та інноваційний розвиток вимагають підвищення рівня самостійності її структурних ланок у прийнятті оперативних рішень і створення структур дивізіонального та матричного типу (див. рис. 4).

До факторів розвитку організаційної структури підприємства ми відносимо такі:

- розвиток спеціалізації і кооперування виробництва;
- застосування при проектуванні організаційних структур наукових підходів і методів;
- переведення існуючих структур управління в проблемно-цільову структура в залежності від обраної стратегії.

Розробка карти реалізації стратегії організаційного розвитку. Розробка стратегії починається з топ-рівня менеджменту підприємства. До елементів організаційного розвитку можна віднести наступні:

1. Розвиток організаційної структури. Фахівці в галузі організаційного розвитку виділяють наступні базисні етапи:

Етап 1. Розробка моделі структури «як є».

Етап 2. Аналізу моделі структури «як є».

Етап 3. Розробка моделі структури «як треба».

Етап 4. Розробка плану переходу від стану «як є» до стану «як треба» (рис. 5).

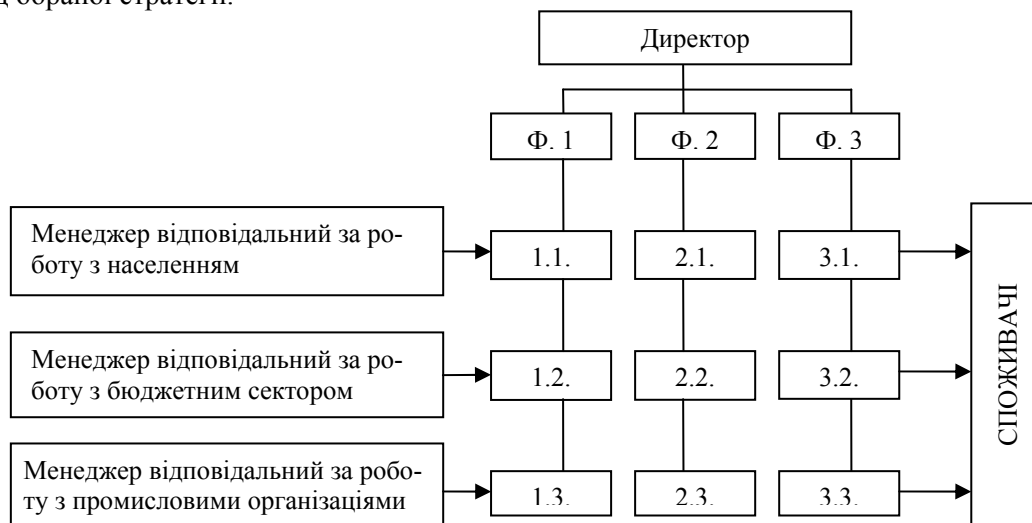


Рис. 5. Запропонована матрична організаційна структура управління для житлово-комунальних підприємств.

У запропонованій нами структурі цільовий ринок відносно поділений на три сегмента. За розробку політики в кожному сегменті відповідає конкретний менеджер. Цей підхід дозволить надати більшій гнучкості в управлінні житлово-комунальним господарством, розділити споживачів на цільові групи, що в свою чергу дозволить при управлінні спеціалізуватися на виконанні конкретних заходів та цілей для забезпечення інтересів певних груп споживачів. Також цей підхід дозволить контролювати розподіл та використання ресурсів та моніторити результати фінансово-господарської діяльності конкретних бізнес-процесів організації.

В контексті стратегічного розвитку запропонована організаційна структура дозволить більш відповідально підходити до розробки довгострокової політики розвитку та модернізації у житлово-комунальній галузі.

2. Реінженірінг і реорганізація бізнес-процесів для прив'язки до ресурсів і результатів.

3. Створення відповідної корпоративної структури, яка кореспондує з місією і головними цілями підприємства, а також з урахуванням персональних цінностей співробітників.

Важливим елементом в системі організаційного розвитку займає правильна декомпозиція мети на підцілі та завдання. У кожного підрозділу у підсумку виходить власна декомпонована стратегія, яка повинна поєднуватися, інтегруватися з головною стратегією.

При реалізації стратегії організаційного розвитку ЖКГ необхідне доведення цілей вищим менеджментом до структурних робітників. Тобто процес декомпозиції іде зверху до низу, а показники і індикатори (СЗП – система збалансованих показників) від низу до верху. Завдання менеджменту полягає в тому, щоб завоювати лояльність персоналу та пояснити важливість реалізації стратегічних цілей, і як це вплине на них, тобто розробити систему стимулів і мотивації конкретно для персоналу.

Якщо ця процедура буде виконана вдало і робітники усвідомлять усю важливість цих заходів наступним етапом повинно стати розробка індикаторів (показників) оцінки ступеню реалізації запропонованої стратегії. Моніторинг індикаторів необхідно проводити знизу (рядові співробітники вгору (керівництво підприємства) (рис. 6).

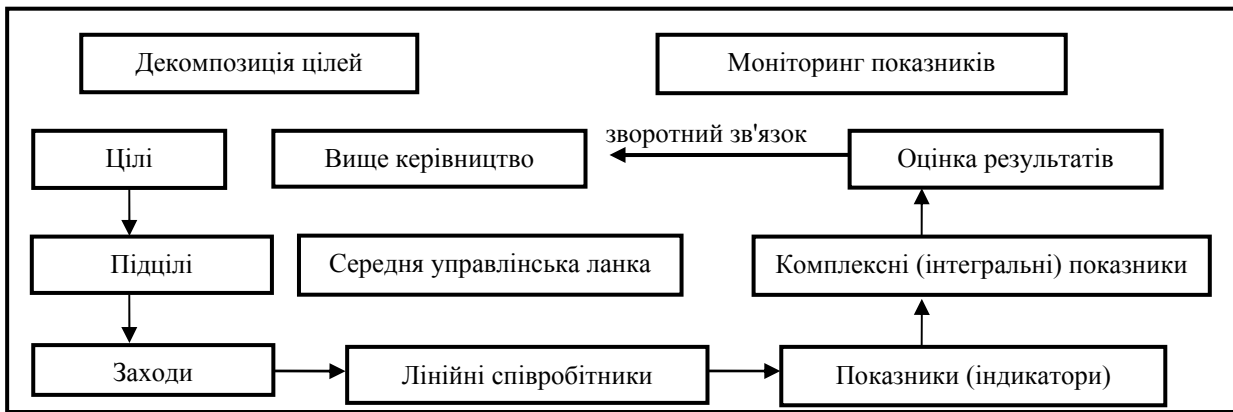


Рис. 6. Приклад взаємозв'язків цілей та показників при розробці інноваційної стратегії житлово-комунального господарства.

Стратегія повинна забезпечити швидкість реагування на зміни зовнішніх умов. При виборі компанії-оператора розрахунок повинен бути на довгостроковість. Уникати завдань, які призведуть тільки до короткострокових результатів. При побудові карти реалізації стратегії та декомпозиції цілей компанії необхідно чітко дотримуватися принципу ієрархічності і системності.

Так, формування стратегічних цілей розпочинається з рівня Міністерства житлово-комунального господарства, а основним зако-

ном, який визначає філософію та концепцію розвитку й модернізації житлово-комунального господарства на довгострокову перспективу є закон «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» (далі – Закон) [2].

Згідно програми реконструкції та розвитку можливо виділити наступні цілі, завдання та систему збалансованих показників реалізації організаційного розвитку у житлово-комунальному господарстві (табл. 1).

Таблиця 1.

Карта змісту робіт по реалізації функції «Стратегічний розвиток у житлово-комунальній галузі».

№ п/п	Рівень ієрархії	Системи стратегічних цілей	Ступень відповідальності	Кінцевий результат (індикатори)
1.	Міністерство житлово-комунального господарства (МЖКГ)	Пріоритетності інноваційного розвитку в життєзабезпеченні населених пунктів, сприяння науково-технічному прогресу у сфері житлово-комунального господарства	Відповідає за розробку та реалізацію стратегічних аспектів розвитку в межах галузі	1. Доля підприємств, що займаються інноваційною діяльністю 2. Число створених малих та середніх підприємств, що характеризує активність монополізації житлово-комунального господарства
2.	Вище керівництво (менеджмент) підприємства	1. Створення у межах організації системи стратегічного та інноваційного розвитку 2. Створення умов для організаційного розвитку 3. Створення належної корпоративної культури	Відповідає за розробку філософії та концепції розвитку	1. Показники продуктивності праці та енерго та ресурсозбереження 2. Впровадження нових організаційних та виробничих структур 3. Показник лояльності працівників підприємства
3.	Функціональні заступники керівника	1. Розробка норм та нормативів на стадії стратегічного маркетингу 2. Розробка методичного, методологічного та нормативно-правового забезпечення 3. Застосування різноманітних форм обліку думки населення	Відповідають за певні однорідні роботи (функцію)	1. Чистий операційний прибуток 2. Чистий прибуток до оподаткування 3. Рентабельність власного капіталу 4. Рентабельність активів 5. Рентабельність інвестицій 6. Рентабельність послуг по групам населення
4.	Лінійні співробітники	1. Постізне підвищення рівня освіти для належного виконання намічених цілей та завдань 2. Чітке виконання заданих цілей у відповідності з методиками та нормативами	Відповідає за власну спроможність до перенавчання та особистий розвиток	Кількість працівників з вищою освітою у загальній кількості працівників

При розробки та реалізації карти організаційного розвитку житлово-комунального господарства необхідно брати до уваги закони композиції, пропорційності та використовувати принцип ієрархічності, послідовності та упорядкованості при розробки дерева цілей реалізації стратегії організаційного розвитку.

Реалізація запропонованої карти дозволить:

- створити належні умови для забезпечення високого рівня освіти державних та муніципальних (комунальних) службовців, розроблення нормативних актів, методологічних та методичних розробок для більш ефективного функціонування, прозорість процесу впровадження технологій, які використовують у своїй діяльності, застосування різноманітних форм обліку думки населення, створення позитивного іміджу влади;
- удосконалити систему управління житлово-комунальним господарством;
- стимулювати інвестиційну діяльність у сфері житлово-комунального господарства.

Висновки. Для досягнення цілей організаційного розвитку потрібно регулярне та цілісне стратегічне управління змінами, що об'єднує перетворення функціонально-організаційної структури, бізнес-процесів діяльності та ресурсів, з урахуванням персональних цінностей співробітників.

Регулярне вдосконалення системи стратегічного та оперативного управління в організаційному розвитку дозволяє компанії з мінімальними витратами здійснювати перехід на нову стадію свого розвитку.

Розроблений автором теоретичний підхід до формалізації процесів організаційного проектування та розвитку у житлово-комунальній галузі відкриває можливості керівництву практично оцінювати закономірності кризових явищ, з якими вони можуть зіткнутися, виробити кроки їх подолання шляхом організації регулярного управління виробництвом, а також приймати грамотні рішення з реструктуризації діяльності.

Практична спрямованість розробленого підходу дозволяє тверезо оцінити рівень розвитку підприємства, а також виробляти конкретні заходи щодо подолання виникаючих проблем у процесі організаційного проектування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Федулова Л. І. Методологічні підходи до управління реструктуризацією підприємств / Л. І. Федулова // Проблеми науки. – 2002. – № 5. – С. 54–59.
2. Полуянов В. П. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності підприємств житлово-комунального господарства : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.01 / В. П. Полуянов. – Донецьк, 2005. – 364 с.
3. Тарасенко Л. М. Формування організаційного потенціалу житлово-комунального господарства для переходу на інноваційну модель розвитку / Л. М. Тарасенко, О. М. Русанов // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Випуск 236 : в 5 т. – Т. II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 455–466.
4. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1869-15>.

УДК 334.7.009.12:336.71.009.6(477)

Рибінцев В. О., Головань О. О.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ФІЗИЧНИМ ОСОБАМ

Запропоновано методика оцінки конкурентоспроможності банківських послуг з погляду клієнтів-фізичних осіб на основі розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності, що враховує індекси якісних та вартісних показників.

Ключові слова: банківські послуги, конкурентоспроможність, якісні показники, вартісні показники, ваговий коефіцієнт, інтегральний показник конкурентоспроможності.

Предложена методика оценки конкурентоспособности банковских услуг с точки зрения клиентов-физических лиц на основе расчета интегрального показателя конкурентоспособности, учитывающего индексы качественных и стоимостных показателей.

Ключевые слова: банковские услуги, конкурентоспособность, качественные показатели, стоимостные показатели, весовой коэффициент, интегральный показатель конкурентоспособности.

There has been developed the method of evaluating bank services' competitive ability from their clients' the point of view on the estimating basis of their competitive ability's integral value using quality and value indexes.

Key words: bank services, competitive ability, quality indicators, price indicators, weight coefficient, competitive ability's integral value.

Постановка проблеми. Підвищення рівня конкурентоспроможності банків, оптимізація їх функціонування та елементарне виживання в ринковому середовищі є фундаментальною проблемою сучасної економіки. Від її вирішення багато в чому залежить якість відтворювальних процесів, прибутковість банків, їх адаптація до ринкових умов і подальше економічне зростання. Проблема забезпечення конкурентоспроможності українських банків гостро постала під час світової фінансової кризи. Вітчизняні банки стикаються з великими труднощами, що ускладнюються також нестабільністю у фінансовій системі країни. Ключем виходу з кризи, як показує досвід багатьох країн світу, є саме забезпечення та управління конкурентоспроможністю банківських послуг.

Посилений вплив на український ринок зарубіжних банків під час переходу країни до ринкових відносин виявив вузькість вітчизняного асортименту банківських послуг і продуктів, неефективність використовуваних технологій, а також ряд проблем, які пов'язані з якістю і безпекою пропонованих банківських послуг і продуктів. Тому питання надання технологічних та доступних послуг клієнтам у банківському секторі є одним з основних і безпосередньо пов'язано з необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності банківських послуг та створення конкурентних переваг.

Для досягнення і збереження конкурентоспроможності банків необхідний механізм управління, що включає організацію та проведення комплексу заходів щодо збереження конкурентного положення. Одним з елементів такого механізму є оцінка конкурентоспроможності, що спрямована на виявлення факторів, які сприяють оптимізації діяльності банків.

Аналіз літератури. Теоретичні та практичні аспекти конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів з різним ступенем повноти розглядалися в працях Н. К. Мойсеевої, Р. А. Фатхутдінова, Н. Д. Еріашвілі, А. Ю. Юданова та ін. Розробка методики оцінки конкурентоспроможності банківської організації багато в чому залежить від диференційованого підходу до адекватного аналізу всіх без винятку напрямків її діяльності. Детальний аналіз банківської діяльності дозволяє виділити наступні фактори, що мають вирішальний вплив на ефективність роботи і конкурентоспроможність банку: достатність капіталу; загальний рейтинг по надійності; економія, обумовлена зростанням масштабу виробництва; економія, обумовлена широким профілем послуг; експертиза ринку, галузі та продукції; репутація; запозичення на міжнародному ринку капіталу; стратегічні цілі банку.

У багатьох методиках, які пропонуються вітчизняними та зарубіжними вченими, для визначення конкурентоспроможності банків використовується зважена сума експертних оцінок внутрішнього середовища банку (критерії якості активів і пасивів, достатності капіталу, прибутковості і рентабельності діяльності, іміджу банку, конкурентоспроможності банківських послуг та ін.) та зовнішнього середовища (критерії динаміки стану населення, реального сектора економіки, результати державного регулювання тощо) [1–4]. На відміну від цих методик, ми оцінюємо конкурентоспроможність банківських послуг з погляду клієнтів-фізичних осіб, які часто не є експертами, професіоналами у банківській сфері.

Метою статті є розробка методики оцінки конкурентоспроможності банківських послуг на основі розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності банківських послуг, що надаються фізичним особам.

Виклад основного матеріалу. Дана методика оцінки конкурентоспроможності банківських послуг враховує як якісні, так і вартісні показники якості банківських послуг та дозволяє визначити оцінку привабливості банку для потенційних клієнтів-фізичних осіб. Етапи визначення інтегрального показника конкурентоспроможності банківських послуг за запропонованою нами методикою наведено на рис. 1.

Методика передбачає шість етапів для визначення інтегрального показника конкурентоспроможності банківських послуг. Перевагою методики є те, що вона дозволяє порівнювати банки як за загальним рівнем конкурентоспроможності надаваних банківських послуг, так і за окремими показниками. На основі отриманих оцінок можна будувати карту конкурентних переваг для наочного позиціонування банків-конкурентів.

Етап 1. *Формування вибірки банків-конкурентів.*

Етап 2. *Вибір показників, які характеризують якість банківських послуг.* Всі показники банківських послуг можна поділити на якісні та вартісні.

До якісних показників банківських послуг відносять (2а):

1) надійність та репутація банку; цей показник включає такі характеристики:

- гарантія виплат;
- досвід роботи на ринку банківських послуг;
- положення в рейтингах;
- відгуки клієнтів банку (відгуки клієнтів дозволяють зробити висновки про обслуговування в банку, ще не ставши його безпосереднім клієнтом. Найчастіше вони мають вели-

- ке значення для прийняття рішення про початок відношень з банком);
- підтримка ЗМІ (позитивні чи негативні відгуки);
- 2) якість та зручність обслуговування; цей комплексний показник включає наступні характеристики:
- режим роботи банку: дні та години роботи (зручні для клієнтів);
 - кількість відділень у місті;
 - кількість операторів у відділенні (має бути достатньою, щоб не створювати величезні черги та обслуговувати максимальну кількість клієнтів);
 - наявність терміналів самообслуговування (термінал самообслуговування дозволяє скористатися широким спектром банківських послуг без черг, він являє собою автономний комп'ютеризований високотехнологічний апаратно-програмний комплекс, який має досить широку функціональність – термінал дає

- можливість клієнтам отримати якісне та оперативне банківське обслуговування без звернення до операційного співробітника банку);
- кількість банкоматів;
 - робота персоналу з клієнтом (уважне ставлення до кожного клієнта);
- 3) набір банківських продуктів і послуг; якщо раніше банк пропонував вкладникам і позичальникам стандартний набір банківських продуктів, то сьогодні він повинен розробляти нові види послуг, які спеціально адресовані конкретним групам клієнтів – крупним корпоративним фірмам, дрібним підприємствам, окремим категоріям фізичних осіб (студентам, молодим сімейним парам, пенсіонерам) тощо;
- 4) інформаційна підтримка банківських послуг (попередні консультації та розрахунки можливості надання кредитів, продажі банківських послуг, призначення зустрічей у відділеннях, інформаційна підтримка клієнтів банку через «гарячі лінії» банку або Call-центри та ін.).



Рис. 1. Етапи оцінки конкурентоспроможності банківських послуг.

Вибір вартісних показників банківських послуг (2б). Вартісні показники – це показники, що характеризують економічні явища у вартісному (грошовому) вираженні і які визначаються за допомогою цін (наприклад, відсоткові ставки по депозитам у національній та іноземній валюті,

кредитам, середній розмір комісії за надання послуг тощо).

Етап 3а. Розрахунок коефіцієнтів значущості для якісних показників.

Етап 3б. Розрахунок коефіцієнтів значущості для вартісних показників. Коефіцієнти зна-

чужості w_i – це числові коефіцієнти, параметри, що відображають значущість, відносну важливість, «вагу» даного чинника, показника у порівнянні з іншими чинниками, що впливають на конкурентоспроможність банківських послуг. Сума коефіцієнтів значущості дорівнює 1:

$$\left(\sum_i w_i = 1\right).$$

Для розрахунку коефіцієнтів значущості можна використовувати матрицю попарних порівнянь. Так, для якісних показників вона може набути наступного вигляду (табл. 1).

Таблиця 1.

Матриця попарних порівнянь якісних показників.

Показники	Надійність та репутація банку	Якість та зручність обслуговування	Набір банківських продуктів та послуг	Інформаційна підтримка	Сума
Надійність та репутація банку	–	1	2	2	5
Якість та зручність обслуговування	1	–	2	2	5
Набір банківських продуктів та послуг	0	0	–	1	1
Інформаційна підтримка	0	0	1	–	1

В табл. 1 на перетині рядків та стовпців відповідних показників виставляємо оцінки за принципом:

- а) показник 1 < показник 2 \Rightarrow 0;
- б) показник 1 = показник 2 \Rightarrow 1;
- в) показник 1 > показник 2 \Rightarrow 2.

Позначення <, =, > означають, відповідно, «менш важливий», «рівноважливий» та «більш важливий».

Таким чином, можна отримати оцінки для показників:

- надійність та репутація – 5,
- якість обслуговування – 5,
- набір банківських продуктів та послуг – 1,
- інформаційна підтримка – 1.

Отримані оцінки переводяться у частки від 1, що є стандартним значенням для визначення значущості критерію у загальному процесі:

- надійність та репутація $w_1 = 5/12 = 0,42$;
- якість обслуговування $w_2 = 5/12 = 0,42$;
- набір банківських продуктів та послуг $w_3 = 1/12 = 0,08$;
- інформаційна підтримка $w_4 = 1/12 = 0,08$.

Етап 4а. *Визначення індексу якісних показників.* Індекс якісних показників визначається за формулою:

$$I_{\text{якісн.показн.}} = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot Q_i, \quad (1)$$

де w_i – відповідні коефіцієнти значущості якісних показників;

Q_i – відповідне середнє значення якісного показника.

Етап 4б. *Визначення індексу вартісних показників.* Індекс вартісних показників визначається за формулою:

$$I_{\text{вартісн.показн.}} = \sum_{i=1}^4 w'_i \cdot C_i, \quad (2)$$

де w'_i – відповідні коефіцієнти значущості вартісних показників;

C_i – відповідне середнє значення вартісного показника.

Для розрахунку середніх значень відповідних якісних показників на попередніх етапах можна використовувати стандартні оцінки на шкалі бажаності (табл. 2).

Таблиця 2.

Оцінки якості та відповідні їм стандартні оцінки на шкалі бажаності.

Оцінка якості	Відмітки на шкалі бажаності	
	Діапазон	Середнє значення
Відмінно	Більше 0,950	0,975
Дуже добре	0,875–0,950	0,913
Добре	0,690–0,875	0,782
Задовільно	0,367–0,690	0,530
Погано	0,066–0,367	0,285
Дуже погано	0,0007–0,066	0,033

Використання функції бажаності дозволяє перевести експертні оцінки якісних показників у кількісні в інтервалі від 0 до 1.

Етап 5. *Побудова карти конкурентних переваг.* Отримана під час попередніх кроків згру-

пована інформація про конкурентів дає можливість побудувати конкурентну карту ринку. По осі x відзначаються індекси вартісних показників, по осі y – індекси якісних. Карта дозволяє визначити позицію для кожного банку за показ-

никами «якість/вартість» та побачити, які переваги мають конкуруючі банки.

Етап 6. *Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності банківських послуг.* Інтегральні показники обчислюються для всіх банків-конкурентів, що увійшли до вибірки, за формулою:

$$K = \alpha_1 \cdot I_{\text{якісн.показн.}} + \alpha_2 \cdot I_{\text{вартісн.показн.}} \quad (3)$$

В формулі (3) параметри α_1 і α_2 є коефіцієнтами значущості якісних та вартісних показників відповідно. Оскільки експертним шляхом було визначено, що для українських споживачів більш важливою є ціна надання послуг, то коефіцієнт значущості для якісних показників становить 0,4; а для вартісних – 0,6. Таким чином, формула (3) набуває вигляду:

$$K = 0,4 \cdot I_{\text{якісн.показн.}} + 0,6 \cdot I_{\text{вартісн.показн.}} \quad (4)$$

Розрахувавши за формулою (4) інтегральні показники для всіх банків-конкурентів, можна визначити найбільш конкурентоспроможний банк з погляду фізичних осіб ($K \rightarrow \max$).

Висновки.

1. В роботі запропоновано методика визначення конкурентоспроможності банківських послуг з погляду клієнтів-фізичних осіб на основі розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності банківських послуг.

2. За допомогою запропонованої методики можна визначити конкурентні переваги окремих

банків у наданні банківських послуг фізичним особам; побудувати карту конкурентних переваг, яка дозволяє визначити позицію банку по відношенню до банків-конкурентів.

3. Методика визначення конкурентоспроможності банківських послуг дає можливість отримувати значення інтегрального показника конкурентоспроможності банківських послуг, варіюючи значення вхідних якісних та вартісних показників: наприклад, визначити як зміниться інтегральний показник конкурентоспроможності банківських послуг відповідного банку після покращення деяких якісних або вартісних показників.

ЛІТЕРАТУРА

1. IBM: конкурентоспособность банка = гибкий бизнес – модели + грамотное управление рисками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.plusworld.ru/journal/page173_1485.php.
2. Уткин Э. А. Инновационный менеджмент [Електронний ресурс] / Э. А. Уткин, Н. И. Морозова, Г. И. Морозова. – Режим доступу : <http://bibliotekar.ru/biznes-37/index.htm>.
3. Бачалов А. Г. Банковская конкуренция / А. Г. Бачалов, Г. О. Самойлов. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.
4. Тулембаева А. Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка / А. Н. Тулембаева. – Алматы : Триумф «Т», 2007. – 448 с.

УДК 331.526:316.334.55

Смедлаева Э. М.

ВЛИЯНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ЗАНЯТОСТЬ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Приведена класифікація чинників зайнятості сільського населення, яка дала можливість комплексно оцінити зміни, які відбуваються під їх безпосереднім впливом. На підставі здійсненого аналізу зроблений вивід відносно існування конкретної ієрархічної системи чинників кон'юнктури ринку праці.

Ключові слова: зайнятість сільського населення, специфічні межі зайнятості сільського населення, чинники впливу на зайнятість сільського населення, класифікація чинників, державна регуляція зайнятості.

Приведена классификация факторов занятости сельского населения, которая дала возможность комплексно оценить изменения, которые происходят под их непосредственным влиянием. На основании осуществленного анализа сделан вывод относительно существования конкретной иерархической системы факторов конъюнктуры рынка труда.

Ключевые слова: занятость сельского населения, специфические черты занятости сельского населения, факторы влияния на занятость сельского населения, классификация факторов, государственная регуляция занятости.

The classification of factors of employment of rural population, which are enabled to estimate the changes complexly which take place under their direct influencing, is resulted. On the basis of realizable analysis a conclusion is done in relation to existence of the concrete hierarchical system of factors of the state of affairs of labour-market.

Key words: employment of rural population, specific lines of employment of rural population, factors of influence on employment of rural population, classification of factors, government control of employment.

Постановка проблемы. Экономика аграрного сектора Украины в течение последних лет характеризуется постоянным спадом деловой активности, углублением материально-финансовых диспропорций, нарастанием платежного кризиса. Одна из главных причин такого состояния заключается в том, что в аграрной политике Украины еще не занимает должного места система ведения хозяйства, основанная на социально ориентированных рыночных отношениях, инициативной, творческой деятельности предпринимательских структур.

Вхождение Украины в регулируемую рыночную среду и резкое обострение противоречий в сфере аграрного труда предопределяют необходимость углубленного изучения теоретических и прикладных проблем занятости сельского населения.

Анализ литературы. Научной разработке теоретических и прикладных проблем развития национального рынка труда и регулирования занятости населения в условиях углубления его структурной неоднородности значительный вклад сделали ведущие украинские ученые, труды которых широко известны за пределами страны: С. И. Бандур, Д. П. Богиня, О. А. Бугуцкий, О. С. Власюк, В. М. Геець, Б. М. Данилишин, М. И. Нижний, Т. А. Заяць, С. М. Злупко, А. М. Колот, Ю. М. Краснов, Е. М. Либанова, В. М. Новиков, В. В. Оникиенко, И. Л. Петрова, В. И. Пила, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно, М. В. Шаленко и другие.

Отмечая значительный, а в ряде случаев основополагающий вклад этих ученых в решение теоретико-методологических проблем занятости и рынка труда, необходимо отметить, что многочисленные вопросы социального развития сельского населения, регуляции функционирования аграрного сектора экономики на этапе постепенного увеличения темпов экономического роста в условиях глобализации экономики все еще недостаточно изученные и не получили надлежащего освещения как в научной литературе, так и в практической деятельности органов государственной власти всех уровней управления.

Цель статьи – изучение и анализ существующих научных подходов к определению и классификации факторов влияния на занятость сельского населения.

Изложение основного материала. Основной проблемой занятости как социально-экономического процесса является определение рациональной структуры, то есть, прежде всего, рациональных пропорций занятости, которые обеспечивают наиболее эффективное развитие всех звеньев народного хозяйства в оптималь-

ных для этого этапа рыночных преобразований. Это возможно лишь при условии хорошо настроенного механизма управления занятостью как в масштабе страны в целом, так и на уровне отдельных регионов; как на уровне отдельных регионов и сфер человеческой деятельности, так и на уровне хозяйственных единиц. Для этого необходимо выявить факторы, которые влияют на структуру занятости, методы влияния на эти факторы, а так же критерии рациональной занятости, в соответствии к которым следует осуществлять влияние.

Поскольку занятость с одной стороны, характеризует структуру трудовых ресурсов, а с другой, – непрямым способом – структуру народного хозяйства, то к факторам, которые влияют на занятость, принадлежат все факторы, которые влияют и на развитие народного хозяйства, и на трудовые ресурсы. Это факторы экономического, организационного и социального характера, в том числе и демографического. Они не являются однородными и влияют с разной силой и направлением. Поэтому уровень занятости работоспособного населения существенно отличается в пределах государства, региона, области.

Если занятость понимать как реализацию потребности населения работать в совместном хозяйстве, то, очевидно, надо выделить факторы, которые влияют на проявление этой потребности, и те, которые влияют на объем и структуру сферы приложения труда на всех уровнях народного хозяйства (страны, отраслей, регионов, предприятий).

Поэтому основные факторы, которые определяют уровень занятости населения, делятся на две группы [1, с. 37]:

- 1) факторы, которые способствуют или тормозят привлечение и закрепление работников на производстве отдельных территорий, отраслей, предприятий;
- 2) факторы, направленные на определение и изменения в соответствии с потребностями переходного периода к рынку структуры рабочих мест на всех уровнях народного хозяйства (страны, регионов, отраслей, предприятий).

Эта дифференциация дает возможность сделать четкий предел между факторами, которые касаются человека и проявляются как мотивы трудовой деятельности в народном хозяйстве, и факторами, которые принадлежат к материальным условиям – средствам производства, – и выявляются как детерминационное распределение трудоспособного населения по видам деятельности в соответствии с экономическими возможностями общества (рис. 1)



Рис. 1. Факторы влияния на занятость населения.

Факторы первой группы, в свою очередь, делятся на:

- экономические – экономическая необходимость участия в хозяйственной деятельности (необходимость содержать себя и неработоспособных членов семьи, возможность получения потенциально высокого заработка, стремление к экономической независимости);
- духовно-психологические – потребность работать в коллективе (общение с членами коллектива, передачи собственного опыта молодежи, реализация полученной профессионально-квалификационной подготовки);
- демографические – век занятых в сфере хозяйственной деятельности, их семейное положение (состав семьи по количеству и возрастом ее членов);
- социальные – принадлежность к классу (социальные группы), образование, профессионально-квалификационная подготовка, национально-этнические традиции.

Факторы первой группы тесно связаны с внутренним миром человека. Проходя через сознание и волю субъектов, они детерминируются их личными характеристиками и установками.

Ко второй группе факторов принадлежат:

- демографические – концентрация населения, по составу, по возрасту, естественное и механическое движение населения, соотношения лиц, которые находятся и не находятся в браке, среднее количество детей в семье;

- социальные – состав населения по социальным группам, источниками средств существования, образованием, профессиональной квалификацией;
- экономические – соотношения между занятыми в отраслях материального производства и непромышленной сфере, распределение занятых по сферам хозяйственной деятельности;
- культурно-бытовые – развитие сети охраны здоровья, образования, культуры, торговли, общественного питания, бытового обслуживания;
- организационные – характер организацию трудовых ресурсов, то есть системы их формирования, распределения и перераспределения по видам занятости, сферами и отраслями народного хозяйства.

Эти факторы являются относительно человека внешними, существуют часто независимо от его сознания и воли. Управлять ими общество может непосредственно, формируя в рамках народного хозяйства определенно по количественной и качественной структуре сферу приложения труда.

Следует заметить, что эта классификация является достаточно несовершенной и не обеспечивает исчерпывающего решения вопроса. Хотя при этом она полностью позволяет выявить и проанализировать основные тенденции формирования занятости населения. Кроме того, такая классификация, выполненная с учетом внутренних взаимосвязей в группах факторов,

дает возможность выделить в системе три качественно разных подсистемы – «человека» – «рабочее место» – «труд». Управление уровнем занятости в нужном для общества направлении на основные стратегии социально-экономического развития региона, конкретных заданий конкретного исторического периода должно строиться с учетом специфики каждой подсистемы.

При управлении первой подсистемой прежде всего следует учитывать условия жизни разных социально-демографических групп населения (потребности и уровень их развития; условия распределения созданных в обществе материальных и духовных благ; физическое, моральное, квалификационное, интеллектуальное, эстетическое воспитание; психологию и национальные традиции).

Управление второй подсистемой базируется на достигнутом производственном использовании достижений научно-технического прогресса в развитии материально-технической базы общества – передовой техники и технологии, технических возможностей оздоровление условий труда на основе изменения стратегии в распределении средств, которые выделяются на охрану труда; потребностей рабочей силы в конкретном регионе, развитию хозяйственной инфраструктуры в регионах, требований рационального размещения новых хозяйственных объектов. При этом возможно установить следующие улучшения условий труда на основе их реального состояния и численности работников, занятых в неблагоприятных условиях.

При управлении третьей подсистемой надо учесть отношение работника к труду, его организации, оплаты, условий безопасности, санитарно-психологических условий, физической сложности работы, ее напряженности. Эти условия определяются отраслевой принадлежностью предприятия, его размерами и многими другими факторами.

Такой системный подход должен способствовать решению наиболее актуальных социально-экономических вопросов усовершенствования управления занятостью населения – от улучшения использования труда в народном хозяйстве и обеспечение нормальных условий жизни. Только так реально можно обеспечить выбор рода занятий, способа и меры личного трудового участия в общенародной кооперации труда в зависимости от пола, возраста, состояния здоровья, способностей, фактической трудоспособности и ценностных ориентаций. Одновременно надо более социально ориентировать организационный механизм в условиях структурной перестройки экономики на эффективное и добровольное участие всех социально-

демографических групп населения в определенной сфере деятельности.

Отношения в сфере занятости сельского населения имеют свои особенности, связанные как с состоянием социального развития села, спецификой ведения сельского хозяйства, так и реформированием его хозяйственного механизма, изменениями структуры, организации производства, ценообразования, земельных отношений, форм собственности и т. д.

Исходя из этого формирования производительной занятости сельского населения может сочетаться с высокой интенсивностью использования факторов сельскохозяйственного производства.

В современной научной литературе существуют разные подходы к определению, формулировке и классификации факторов занятости сельского населения.

По мнению А. М. Волковской [2], факторы влияния на занятость сельского населения можно классифицировать по таким признакам:

1. С точки зрения уровней влияния:

- макроуровень;
- мезоуровень;
- микроуровень.

2. С точки зрения последствий влияния:

- предвиденные;
- непредвиденные.

3. С точки зрения интенсивности влияния:

- прямо пропорциональные;
- обратно пропорциональные.

4. С точки зрения возможности регуляции:

- нерегулируемые;
- умеренно регулируемые;
- регулируемые.

В своих научных трудах М. Е. Стадник [3] и Т. П. Житник [4] используют совсем другой подход и считают целесообразным определять следующие основные группы факторов влияния на занятость и использование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве: природно-климатические, политические, демографические, психологические, социально-экономические, организационно-технические.

О. В. Загвойская [5] в процессе проведения научных исследований осуществила попытку обобщить теоретические подходы классификации факторов влияния на занятость сельского населения, при этом, по ее мнению, необходимо выделять следующие группы факторов: естественные, организационные, экономические, социальные, технологические, юридические, демографические, психологические и др. Таким образом, она расширила спектр факторов влияния на занятость сельского населения, но в то же время ее классификация не очень отличается

от уже существующих и вышеприведенных подходов к определению факторов влияния на занятость сельского населения в экономике.

Однако предыдущие классификации факторов влияния на занятость сельского населения являются не достаточно основательными. Наиболее полную классификацию факторов влияния на занятость сельского населения разработали и обосновали в своих научных трудах И. П. Мосиюк и И. Ф. Гнибиденко.

Проводя научные исследования И. П. Мосиюк [6] разработал логическую схему факторов влияния на формирование занятости рабочей силы в сельском хозяйстве.

Они классифицируются таким образом:

1. Социально-экономические: социально-трудовые отношения; мотивация, производительность и оплата труда; профессионально-квалификационный уровень, образование; трудовые навыки; опыт работы; экономическое положение предприятий.

2. Демографические: естественное движение населения; миграция населения; половозрастной состав населения.

3. Производственные: технология производства; специализация производства; материально-техническое обеспечение.

4. Нормативно-правовые: возраст принятия на работу и выход на пенсию; уровень минимальной заработной платы.

5. Естественные: экологические; климатические.

6. Психологические: психологическая готовность работать; отношение к труду, исполнительская дисциплина.

7. Организационные: развитие новых форм собственности и ведение хозяйства; организация и управление производством.

В своих научных трудах, в отличие от других научных работников И. П. Мосиюк, кроме ранее упоминавшихся факторов, отдельно также выделил производственные и нормативно-правовые, что дало возможность получить более полную и основательную классификацию факторов влияния на занятость сельского населения.

Следовательно, в процессе исследования занятости следует применять системный подход. Лишь при комплексном рассмотрении и изучении этой проблемы можно правильно понять направления ее регуляции на современном этапе развития производительных сил и производственных отношений в аграрном секторе экономики.

Осуществленная классификация естественных, социально-экономических, демографических, психологических и нормативно-правовых

факторов дала теоретическую основу для разработки научно обоснованной методологии, концептуальных положений и принципов решения проблем рынка труда и занятости населения в аграрном секторе экономики в рыночных условиях.

В своих научных трудах И. Ф. Гнибиденко [7] осуществил следующую классификацию факторов занятости сельского населения:

1. По признаку обоснованности влияния: объективные; субъективные.

2. По форме влияния: прямые; не прямые.

3. По продолжительности действия: дискретные; постоянно действующие.

4. По содержанию (направлением) влияния: юридические; социально-экономические; организационно-экономические; технико-технологические; факторы организации труда; социально-психологические; демографические; естественные; политические.

5. По источнику формирования: экзогенные; эндогенные.

6. По уровню объекта влияния: макроэкономические; мезоэкономические; микроэкономические.

7. По характеру влияния: поощрительные; ограниченные; защитные; запретительные.

8. По типу среды: внешние; внутренние.

Предложенная классификация факторов развития занятости сельского населения является наиболее основательной и детализированной из всех приведенных выше научных подходов и дает возможность комплексно оценить изменения, которые происходят под их непосредственным влиянием.

Выводы. Системный подход исследования сферы занятости требует учета всех его свойств, и имеет большое теоретическое и прикладное значение для углубления методологического и методического обоснования решения проблем занятости и рынка труда Украины и даст возможность обеспечить необходимый уровень управляемости и эффективности функционирования сферы занятости аграрного комплекса. Развитие сферы занятости и рынка труда как открытых систем обусловлено действием факторов – движущих сил, которые представляют собой сложный комплекс социально-экономических процессов влияния на спрос и предложение рабочей силы и через них, – на показатели занятости и безработицы.

Динамическая оценка основных факторов развития занятости сельского населения свидетельствует, что они могут как положительно, так и негативно влиять на основные составляющие рынка труда: спрос, предложение, цену рабочей силы, что, в конечном итоге, отражается

на уровне занятости населения, качества рабочей силы и условиях ее воссоздания. Совокупность факторов, которые влияют на трансформацию занятости населения, в конкретных условиях может действовать в разных направлениях. Влияние каждого из них и их совокупность на развитие сферы занятости сельского населения имеет общие и специфические (особенные) проявления и аспекты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Краснов Ю. М. Экономическая стратегия эффективной занятости: монография / Ю. М. Краснов. – К. : Знание Украины, 2001. – 253 с.
2. Волковская А. М. Регуляции и прогнозирование занятости населения (на материалах Житомирской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.07 «Демография, экономика труда, социальная экономика и политика» / А. М. Волковская ; Гос. высш. учеб. зав. «Киев. нац. экон. ун-т им. В. Гетьмана». – К., 2008. – 21 с.
3. Стадник М. Е. Занятость в аграрном секторе экономики и основные пути ее регуляции во Львовской области : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.07.02 «Экономика сельского хозяйства и АПК» / М. Е. Стадник ; Львов. гос. аграр. ун-т. – Львов, 2000. – 18 с.
4. Житник Т. П. Управление использованием трудовых ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «Экономика и управление предприятиями» / Т. П. Житник ; Южный филиал «Крым. агротехнол. ун-т» Нац. аграр. ун-та. – Симферополь, 2007. – 20 с.
5. Загвойская О. В. Государственная регуляция занятости сельского населения в условиях реформирования аграрного сектора экономики : автореф. дис. ... канд. наук гос. упр. : спец. 25.00.02 «Механизмы государственного управления» / О. В. Загвойская ; Нац. акад. гос. упр. при Президенте Украины. – К., 2006. – 20 с.
6. Мосиюк И. П. Социально-экономические аспекты занятости рабочей силы в аграрном секторе экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.09.01 «Демография, экономика труда, социальная экономика и политика» / И. П. Мосиюк ; Ин-т аграр. экономики УААН. – К., 1999. – 18 с.
7. Гнибиденко И. Ф. Социально-экономические проблемы занятости и социальной защиты населения в аграрном секторе экономики Украины : автореф. дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.09.01 «Демография, экономика труда, социальная экономика и политика» / И. Ф. Гнибиденко ; НАН Украины ; Совет по изучению продукт. сил Украины. – К., 2005. – 34 с.

УДК 334.012.82

Смітюх О. Ю.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті викладено результати досліджень стосовно необхідності впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України. Проаналізовано сучасний стан фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності. Розглянуто питання щодо здійснення інвестиційно-інноваційної політики держави у ринковому конкурентному середовищі. Проаналізовано світовий досвід інвестиційно-інноваційної діяльності. Доведено крайню необхідність інвестування інноваційної діяльності на сучасному етапі розвитку України. Розроблено рекомендації для ефективного використання інвестиційно-інноваційного потенціалу та стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, враховуючи кроки держави в цьому напрямку.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, інвестування, інновації, інвестиційно-інноваційна модель розвитку.

В статті изложены результаты исследований, которые касаются необходимости внедрения инвестиционно-инновационной модели развития Украины. Проведен анализ сегодняшнего состояния финансирования инвестиционно-инновационной деятельности. Рассмотрен вопрос, касающийся осуществления инвестиционно-инновационной политики государства в условиях рыночной конкурентной среды. Проведен анализ международного опыта осуществления инвестиционно-инновационной деятельности. Доказана крайняя необходимость инвестирования инновационной деятельности на настоящем этапе развития Украины. Разработаны рекомендации для эффективного использования инвестиционно-инновационного потенциала и стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности предприятий, учитывая шаги государственной политики в этом направлении.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, инвестирование, инновации, инвестиционно-инновационная модель развития.

In this article the results of researches are expounded in relation to the necessity of introduction of investment-innovative model of development of Ukraine. The present situation of financing of investment-innovative activity is analysed. The question concerning realization of investment-innovative policy of the

state in the market competition environment is considered. The world experience of investment-innovative activity is analysed. The absolute necessity of investing of innovative activity is well-proven at present stage of development of Ukraine. Recommendations for the effective use of investment-innovative potential and stimulation of investment-innovative activity of enterprises are worked out.

Key words: *investment-innovative activity, investment, innovations, investment-innovative model of development.*

Постановка проблеми. Сьогодні, в час, коли світова економіка в цілому та національні економіки зокрема оговтуються від нещодавньої фінансової кризи, дуже актуальним стає питання перегляду ведення національного господарства, розумних та виважених кроків виведення національної економіки з кризи. Тому перехід економіки України на шлях інноваційних перетворень сьогодні є доречним, актуальним і логічним. За рахунок впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України з'являється можливість значно підвищити конкурентоспроможність національної економіки та забезпечити її довгострокове зростання. Актуальність дослідження питань проведення інноваційних реформ зростає в зв'язку з тим, що українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство.

Отже, активізація інвестиційно-інноваційної діяльності та впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку країни сьогодні є одним із основних факторів зростання економіки. Зважаючи на умови економічної кризи, розлад фінансово-кредитної системи, гостру напруженість суспільного життя та враховуючи брак вільних фінансових ресурсів, дослідження проблем такого напрямку діяльності і пошук шляхів їх вирішення є сьогодні досить актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій. В Україні останнім часом проводиться велика кількість досліджень інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. Зокрема С. Покропивним наводиться аналіз сучасного інноваційного потенціалу та системи управління інноваціями на різних рівнях [1]. М. Петрина, Ф. Федулina та М. Пашута проводять свої дослідження в напрямку НІС – національної інноваційної системи [2; 3]. М. Денисенко [4], В. Козик [5] в своїх працях аналізують інвестиційно-інноваційні процеси, що відбуваються в національній економіці, а також проблеми інноваційного розвитку вітчизняних суб'єктів. Вчені та дослідники проводять аналіз публікацій та праць західних вчених, присвячених аналізу динаміки та структури інвестицій та інновацій [6–9]. В окремих роботах висвітлені питання державного стимулювання інноваційних інвестицій у державах з різним ступенем розвитку [10; 11]. Проте дані дослідження та результати не є достатньо ґрунтовними і їх слід

враховувати та застосовувати досить обережно, так як у цих дослідженнях не співставлено і не враховано різні шляхи розвитку самих країн та їх економік, їх специфіки, тобто те, що було втілено в Німеччині, не спрацює в українській економіці. Тому, слід ґрунтовно й системно проаналізувати ті чинники, які забезпечили швидкий перехід економік інших країн на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, співставити різні фактори та чинники, що впливають позитивно або негативно на впровадження інвестиційно-інноваційної моделі в сучасних умовах нашої держави.

Мета статті. Дослідити основні проблеми та перспективи впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку в нашій державі.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах у час високих технологій та ноу-хау інвестори зацікавлені не лише простим вкладанням коштів. Більш прогресивним для них є вкладання інвестицій в інновації. Сьогодні це є більш привабливим і має більший потенціал розвитку. В результаті здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємство на якісно новому рівні оновлює основні виробничі фонди, створює додаткові фінансові ресурси для подальшого розвитку, має можливість економити трудові та матеріально-сировинні ресурси і виробляє продукцію з якіснішими характеристиками. Все це є передумовою для формування інноваційного потенціалу підприємства, що в майбутньому має забезпечити інвестору гарантований високий дохід. В той же час вітчизняна практика свідчить, що інноваційною діяльністю займається незначна кількість промислових підприємств – їх частка у 2010 р. становила 12,8% [12].

Забезпечення динамічного розвитку підприємств в Україні, зміцнення та підвищення їх конкурентоспроможності на вітчизняному й зарубіжному ринках потребує значних інвестицій, спрямованих на впровадження інновацій, проведення технічного й технологічного оновлення виробництва.

З кожним роком в Україні збільшується потік інвестицій із закордону. Так, на 1 січня 2011 року сума інвестицій в економіку України становить 44708 млн. дол. США. Простежити динаміку збільшення вкладених інвестицій в Україну можна з нижченаведеного рис. 1 [12].

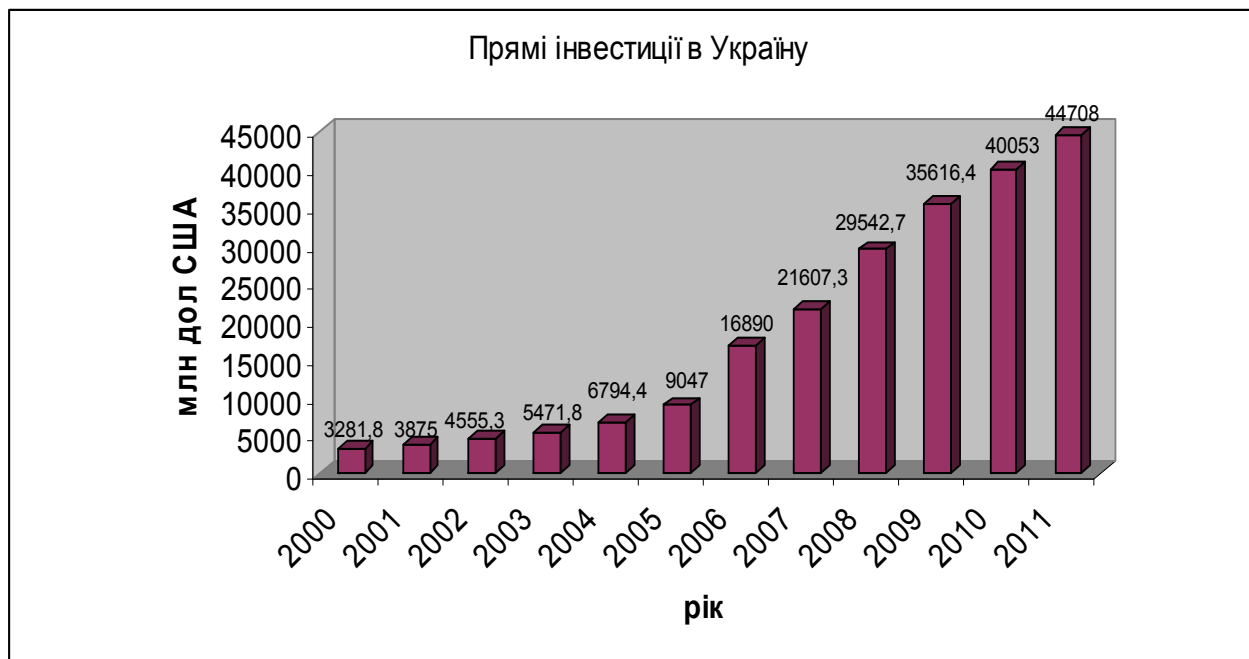


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну (на початок року; млн. дол. США).

*Джерело: Держкомстат України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Що стосується розподілу інвестицій за країнами-інвесторами, то проаналізувавши дані за останні роки, можна сказати, що список основ-

них країн-інвесторів не змінився, змінилися лише суми інвестування в сторону збільшення (табл. 1) [12].

Таблиця 1.

Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (млн. дол. США).

Усього	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2011 (млн.дол. США)	
	Обсяг	У % до підсумку
	44708	100
<i>у тому числі:</i>		
Кіпр	9914,6	22,2
Німеччина	7076,9	15,8
Нідерланди	4707,8	10,5
Російська Федерація	3402,8	7,6
Австрія	2658,2	5,9
Франція	2367,1	5,3
Сполучене Королівство	2298,8	5,1
Швеція	1729,9	3,9
Віргінські Острови, Британські	1460,8	3,3
Сполучені Штати Америки	1192,4	2,7
Італія	982,4	2,2
Польща	935,8	2,1
Швейцарія	859,4	1,9
Інші країни	5121,1	11,5

*Джерело: Держкомстат України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Таким чином, слід звернути увагу на той факт, що інвестиції з Кіпру, в більшості випадків можна розглядати як іноземні інвестиції лише по формальних ознаках, так як більшість компаній – компанії з українськими бенефіціарами. Тому такі капіталовкладення Кіпру можна лише умовно назвати іноземними інвестиціями.

Досвід розвинених країн свідчить, що ефективними є такі інноваційні структури, як техно-

парки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, наукові та науково-технологічні центри, які спеціалізуються на створенні сприятливих умов для ефективної діяльності малих інноваційних підприємств, що реалізують оригінальні науково-технічні ідеї. Основне призначення таких структур – сприяння малим інноваційним підприємствам через надання їм у тимчасове користування виробничих площ, матері-

ально-технічної бази, інформаційних мереж, забезпечення дослідними приладами і устаткуванням та надання консультативної допомоги з широкого кола науково-технологічних, економічних і правових питань.

В нашій країні сфера об'єктів специфічної інфраструктури інноваційної діяльності не демонструє високих темпів розвитку. Технопарки України практично єдині на сьогодні ефективно діючі механізми, які забезпечують зв'язок науки з виробництвом і надають комплекс інфраструктурних послуг за рахунок спеціального режиму виконання інноваційних проектів. Проте їх кількість не відповідає умовам інноваційної стратегії розвитку економіки. Інфраструктура з фінансового забезпечення інноваційних проектів є важливою складовою для розвитку інноваційної діяльності в сучасних умовах. Найбільш поширеною формою такої інноваційної діяльності є венчурний бізнес. Він виконує важливу роль у здійсненні інноваційної діяльності, сприяючи впровадженню у виробництво найновіших досягнень науково-технічного прогресу, та зводячи до мінімуму фінансові ризики окремих інвесторів.

Інвестиційний клімат в Україні як і раніше залишає бажати кращого. Крім того, хотілося б зазначити, що доки не будуть очевидними позитивні наслідки реформ, проведених українським урядом, а також не буде створено реальних умов для інвесторів з точки зору безпеки бізнесу, податкового обліку, регуляторної політики та інших речей, не слід чекати великого обсягу інвестицій під інноваційні проекти.

На нашу думку, з метою створення і ефективного використання потенціалу інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України, необхідно сформувати систему ефективного стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, а саме:

- забезпечити просту і прозору законодавчу базу; скасувати закони і постанови, що дублюють один одного в сфері інвестування та інноваційної діяльності;
- розробити систему стимулювання інвестицій в інноваційну сферу економіки та заохочення іноземних інвесторів інвестувати в пріоритетні галузі української економіки;
- відновити кредитування як основних галузей економіки України, так і тих секторів, що орієнтовані переважно на національний ринок і ефективність діяльності яких суттєво залежить від обсягів кредитування;
- надати податкові пільги під інноваційні проекти;
- надати спеціальні пільги для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності в депресивних регіонах;

- забезпечити розвиток сучасної мережі інноваційної інфраструктури.

Щоб уникнути «розпорошення» інвестицій, необхідно втілювати в життя виважені державні інвестиційно-виробничі програми і проекти, впровадження яких стане вирішальним для покращення фінансово-економічної ситуації в Україні.

На думку Першого віце-прем'єр-міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України Андрія Клюєва, наша держава має перейти на інноваційний шлях розвитку. Підтвердженням цього є його виступ на засіданні Кабінету Міністрів 2 лютого 2011 року. Проте, здійснити це буде не так просто, адже інноваційна активність підприємств залишається низькою. На українських підприємствах має місце технічна та технологічна відсталість, значне фізичне та моральне зношення основних фондів, низький рівень використання виробничих потужностей, висока енерго- та ресурсоемісність, відсутність або низький рівень інноваційної діяльності. Відсутність прогресу в освоєнні та впровадженні новітніх технологій спричинило глибоку структурну кризу та падіння виробництва. Ступінь спрацювання основних засобів виробництва перевищив 60%, на транспорті – 84%, що зумовлює основні чинники депресивного стану економіки [13].

Недооцінка ролі інновацій та науково-технічного забезпечення призвела до того, що навіть крупні корпорації, що мали ресурси для реінвестицій, не встигли завершити модернізацію виробничих потужностей експортно-орієнтованих галузей за новітніми технологіями. Це обумовило значне руйнування не тільки промислового, а й наукового потенціалу і, відповідно, – загострення соціальних проблем.

Для подолання технологічного відставання держава має визначити свій технологічний профіль, що забезпечить конкурентні переваги української продукції на світовому ринку і перехід на інноваційну модель розвитку. Для переходу на таку модель необхідно забезпечити визнання провідної ролі науково-технічної та освітньої сфер у суспільному розвитку в умовах відкритої ринкової економіки, шляхом здійснення державної підтримки проектів інноваційного характеру.

Отже, з цією метою важливо вдосконалювати регуляторну політику, запроваджувати для підприємництва стимули, адекватні рівню цього завдання, в тому числі для малого і середнього бізнесу, сприяти комерціалізації науково-технічних досліджень і впровадження їх результатів у виробництво – тобто має бути забезпечено постійний зв'язок науки з інноваційним ринком

та з виробництвом, якщо ми хочемо розвивати економіку на власній технологічній базі.

Необхідно зазначити, що за умов відсутності вітчизняних розробок необхідно забезпечити трансфер технологій, водночас, ці технології мають бути лише сучасними, новітніми і прогресивними.

Зазначені пріоритети спрямовані на підвищення технологічного рівня виробництва шляхом ліквідації застарілого обладнання та введення в дію нових сучасних виробничих потужностей. Це забезпечить підтримку конкурентних позицій українських компаній на міжнародних ринках і одночасно стане запорукою стабільного розвитку реального сектору економіки.

Акцентуючи увагу на необхідності розвитку науки та інновацій, слід зазначити, що Уряд планує реалізувати Програму економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Відповідно до програми реформи будуть здійснюватися у два етапи. На першому етапі (2011–2012 роки) основним завданням Уряду буде створення інституціональних і економічних засад для активізації інноваційної діяльності в подальшому. На другому етапі (2013–2015 роки) Уряд забезпечить ефективне впровадження вітчизняних розробок на основі створення нових механізмів, що має привести до збільшення частки промислових підприємств (від 12 до 25% загальної кількості), які займаються інноваційною діяльністю. Фіскальна політика буде зосереджена на поліпшенні інвестиційного клімату та реалізації програм інвестиційного кредитування пріоритетних галузей економіки.

Запропоновані у програмі заходи мають відновити роль кредитних ресурсів у фінансуванні інвестицій шляхом поступового підвищення стійкості фінансової системи, підтримки ліквідності, збільшенню депозитів у банківській системі.

У 2011 році мають бути зроблені серйозні кроки щодо переведення зазначених питань у практичну площину, зокрема, планується провести конкурсний відбір інвестиційно-інноваційних проектів, який відбуватиметься з урахуванням наступних критеріїв:

- 1) відповідність пріоритетним напрямкам;
- 2) спрямування інвестицій у сферу виробництва з високим технологічним рівнем не нижче V–VI технологічних укладів;
- 3) окупність інвестицій;
- 4) імпортозаміщення;
- 5) підвищення енергоефективності та ресурсозбереження;
- 6) зменшення викидів парникових газів та забруднення довкілля;

- 7) високий ступінь готовності об'єктів інвестування;
- 8) залучення капіталу переважно з не бюджетних джерел;
- 9) сприяння розвитку інших галузей вітчизняного виробництва;
- 10) створення нових робочих місць [13].

З метою оцінки проектів щодо відповідності цим критеріям буде здійснюватися їх експертиза. Відповідно до протоколу № 1 засідання Кабінету Міністрів України від 5 січня 2011 року Міністерством економіки разом із центральними та місцевими органами виконавчої влади підготовлено перелік інвестиційних проектів інноваційного характеру для започаткування або продовження їх реалізації у поточному 2011 році. Так, всього надійшло понад 250 проектів загальною вартістю 430 млрд. гривень. В результаті первинного відбору за наведеними у проекті програми критеріями до орієнтовного переліку включено 163 таких проекти на суму 368 млрд. гривень [13]. Переважна більшість проектів припадає на розвиток паливно-енергетичного комплексу, зокрема, електроенергетику – модернізацію ТЕС, будівництво нових атомних енергоблоків, використання альтернативних джерел енергії та розвиток електромереж; реконструкцію нафто- та газотранспортної системи. Суттєву увагу приділено проектам з розвитку інфраструктури – будівництву та реконструкції автодоріг загальнодержавного значення, що за вартістю становить 16% від загальної суми інвестицій у даному переліку. По металургії, хімічній промисловості, вугледобуванню, видобуванню нафти і газу тощо проекти складають більше 12% від загальної суми інвестицій. Проекти з розвитку машинобудування складають лише 5% від вартості усього пакету.

В сільському господарстві передбачається створення нових та модернізація діючих потужностей з виробництва, переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, оновлення парку сільськогосподарської техніки, будівництва тваринницьких комплексів тощо. Це – близько 3% загальної вартості усіх проектів.

Є також проекти соціальної спрямованості, це, зокрема, національні проекти: «Якісна вода», «Відкритий світ», «Олімпійська надія–2022» та «Нове життя» загальною сумою інвестицій в 34 млрд. грн. (або 9% усього пакету).

Виконання програми буде початком створення системи інвестиційного проектування на інноваційній основі. Це сприятиме не лише досягненню основних показників розвитку економіки України на 2011 рік, а і створенню умов для суттєвого прискорення її зростання у майбутньому.

Висновки. Отже, підсумовуючи викладене, можна сказати, що з метою активізації переходу економіки на модель інвестиційно-інноваційного розвитку необхідно вжити низку системних виважених заходів, спрямованих на приведення системи державного управління у відповідність до вимог саме такої моделі економічного зростання. Ключове значення для досягнення цієї мети має створення механізмів реальної взаємодії владних структур з науковим співтовариством, кардинальна зміна характеру взаємовідносин влади і науки, посилення реального впливу наукової громадськості на формування і реалізацію державної науково-технологічної та інноваційної політики.

Крім цього необхідно забезпечити просту і прозору законодавчу базу; розробити систему стимулювання інвестицій в інноваційну сферу економіки та заохочення іноземних інвесторів; відновити кредитування як основних галузей економіки України, так і тих секторів, що орієнтовані переважно на національний ринок; надати податкові пільги для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності в депресивних регіонах; посилити роль небанківських фінансово-кредитних установ; максимально ефективно використовувати технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, наукові та науково-технологічні центри.

З метою збільшення надходжень інвестицій, Уряду необхідно продемонструвати світовій інвестиційній спільноті відносну стабільність національної валюти, низький рівень дефіциту бюджету (4–5%) і упевнені темпи зростання ВВП (4,5–5%). Якщо ми хочемо залучити максимально можливий капітал, потрібно створювати такі умови, які зможуть зацікавити масового інвестора. У зв'язку з цим Уряду необхідно вжити заходів щодо реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Розв'язання проблем розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в

Україні створить умови для збільшення кількості нових робочих місць та підвищення технологічного рівня існуючих, зміни галузевої структури господарювання на користь інноваційних виробництв, забезпечить стабільне економічне зростання та перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Покропивний С. Інноваційний менеджмент в ринковій системі господарювання / С. Покропивний // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 34–38.
2. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35–40.
3. Федуллова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федуллова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35–47.
4. Провайдинг інновацій : підручник / за ред. М. П. Денисенка. – К. : Професіонал, 2008. – 448 с.
5. Козик В. В. Можливості та проблеми формування інноваційних структур / В. В. Козик // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 195–202.
6. Естрцова О. І. Організація та функціонування спільних підприємств в Україні / О. І. Естрцова. – К. : КНЕУ, 1997. – 100 с.
7. Мельник В. В. Міжнародна інвестиційна діяльність / В. В. Мельник, В. В. Козюк. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2003. – 249 с.
8. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності / за ред. В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2004. – 431 с.
9. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 386 с.
10. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552 с.
11. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / за ред. Б. Є. Кваснюка. – Харків : Форт, 2003. – 424 с.
12. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/>.

УДК 331

Челебджанова Э. Б.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

У статті розглянуті сучасні проблеми стимулювання праці в аграрному секторі економіки та визначено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: стимулювання праці, мотивація, заробітна плата, аграрний сектор економіки.

В статье рассмотрены современные проблемы стимулирования труда в аграрном секторе экономики и определены пути их решения.

Ключевые слова: стимулирование труда, мотивация, заработная плата, аграрный сектор экономики.

In this article the contemporary problems of labor stimulation in the agricultural sector of economy are dealt and the ways of their solution are determined.

Key words: *stimulation of labor, motivation, wages, agricultural sector of economy.*

Постановка проблемы. В условиях усиления глобализационных процессов проблема стимулирования труда является весьма актуальной. В Украине стимулирование сельскохозяйственного труда неудовлетворительное, необходимо пересмотреть систему стимулирования труда, что приведет к повышению трудовой активности работников, и как следствие, к повышению производительности труда.

О крайне низком уровне использования трудового потенциала в сельскохозяйственном производстве Украины свидетельствует тот факт, что наша страна по производительности труда в сельском хозяйстве отстает от развитых стран мира приблизительно в 7–8 раз [1, с. 184].

На фоне низкой цены рабочей силы в целом в аграрном секторе экономики проблема обесценения рабочей силы приобрела особую остроту. Несмотря на все повышения номинального уровня заработной платы, она остается самой низкой. И хотя в течение последнего десятилетия, и особенно последних пяти лет, доля аграрного сектора в национальном объеме производства стремительно сокращается, он имеет важное значение, поскольку от его развития во многом зависят укрепление продовольственной безопасности страны, занятость и уровень жизни сельских жителей, защита от чрезмерной урбанизации и др. Следовательно, сельское хозяйство остается одной из важнейших отраслей сферы материального производства национальной экономики. Поэтому особое значение приобретает необходимость его развития, важным фактором которого является материальное стимулирование наемных работников, занятых в сельскохозяйственных предприятиях.

Анализ литературы. Вопросам мотивации и материального стимулирования труда в сельскохозяйственном производстве, посвящены научные труды отечественных ученых О. А. Бугуцкого [2], Д. П. Богини [3], В. В. Витвицкого, А. Д. Гудзинского, М. П. Полищука, В. В. Юрчишина [4], К. И. Якубы, И. О. Завадского, Н. И. Карлина [5], В. Д. Лагутина, Н. И. Малика [6] и др.

В трудах вышеуказанных ученых рассматривается проблема мотивации труда в сельскохозяйственном производстве. Основной акцент украинскими учеными сделан на материальное стимулирование труда в сельскохозяйственных предприятиях, особенно на заработную плату, которая в недостаточной степени стимулирует работников сельскохозяйственного производст-

ва. Поэтому в современных условиях возникает необходимость разработки и внедрения нового механизма мотивации и стимулирования труда в аграрном секторе экономики с учетом развития интеграционных и глобализационных процессов.

Целью статьи является изучение современных проблем стимулирования труда в аграрном секторе экономики.

Изложение основного материала. В условиях построения рыночно развитого общества как в рамках страны в целом, так и в аграрном секторе экономики, в частности, важно изучить опыт государств с устоявшейся социально-экономической системой, а следовательно, и развитой рыночной средой, доминирующим признаком, которого является совершенные конкурентные отношения в любой сфере производственной деятельности.

Как показывает практика передовых стран мира, именно конкуренция является стимулом эффективного роста стран с развитой экономикой. Практический опыт подтверждает, что существует определенная взаимозависимость конкурентоспособности рабочей силы и мотивации: с одной стороны, чем конкурентоспособнее рабочая сила, тем лучше она стимулируется, а с другой, – лучшее стимулирование работников влияет на их конкурентоспособность.

Сельское хозяйство следует рассматривать как часть общей экономической системы и его проблемы должны решаться в контексте существующих проблем в экономике страны. Прежде всего, речь должна идти о создании необходимых условий для стимулирования высокопроизводительного труда в аграрном секторе.

Сельское хозяйство Украины должно стать высокопроизводительным и конкурентным, обеспечивая значительные поступления в государственный бюджет, за счет которых и должна развиваться сельская инфраструктура.

По мнению М. В. Яглова, высокопроизводительное, конкурентное сельское хозяйство обеспечит Украине надлежащее место в мировом аграрном разделении труда, станет важным аргументом при ее вхождении в мировые интеграционные структуры [7, с. 963].

Н. И. Карлин отмечает, что стимулирование труда выступает как совокупность форм внешнего воздействия на работника, с помощью которых субъекты стимулирования труда решают противоречия в процессе привлечения различных (по образованию, квалификации, менталь-

ности и т. п.) работников к неодинаковым по содержанию видам труда. Поэтому объектом стимулирования труда является не столько сами люди, как их экономические интересы, зависящие от потребностей отдельного человека [5].

Система материального стимулирования постоянно развивается по мере развития производительных сил и производственных отношений. При всем многообразии системы материального стимулирования обобщающим показателем, определяющим степень заинтересованности, является уровень оплаты труда.

Как известно, личная заинтересованность работника зависит, прежде всего, от материальных и культурно-бытовых благ и услуг, а также от условий труда и отдыха, организации рабочего места, условий и возможностей эффективного использования своего рабочего времени, возможности проявить свои творческие способности, от уровня реализации физических и духовных сил, интеллектуального роста каждой конкретной личности.

Как отмечает И. Р. Сиротинская, на мотивацию труда в целом и сельскохозяйственную, в частности, влияют многие факторы. Это зависит от сферы производственной деятельности и условий, в которых трудится человек. К таким факторам можно отнести уровень материального вознаграждения, престиж выполняемой работы, условия производственной сферы, уровень оснащения оборудованием и другими техническими средствами, физическое и моральное состояние работника, санитарно-гигиеническую атмосферу на рабочем месте (вредность выполняемой работы), уровень организации труда и производства и технологических процессов в целом, уровень удовлетворенности социально-бытовых нужд работника и многие другие факторы. Перечисленные факторы можно объединить в технологические, экономические и социальные группы, включая психологические [8].

По мнению Л. В. Шелудько, наиболее эффективным стимулирующим фактором является удовлетворенность работников материальными условиями (заработной платой, премиями, доплатами, продажей продукции своим работникам со скидкой и др.). Другие важные формы мотивации – моральное поощрение работника, продвижение его по службе, повышение квалификации, создание благоприятной атмосферы, развитие доверия и взаимопонимания внутри коллектива и др.

Исходя из вышеизложенного, можно считать, что основными составляющими в системе мотивации сельскохозяйственного труда является тесная взаимосвязь материальных, социальных и психологически-нравственных факторов.

Как отмечает В. В. Травин, стимулирование труда – это прежде всего внешнее побуждение, элемент трудовой ситуации, влияющий на поведение человека в сфере труда, материальная оболочка мотивации персонала. Вместе с тем оно несет в себе и нематериальную нагрузку, позволяющую работнику реализовать себя как личность и работника одновременно. Она выполняет экономическую, социальную, нравственную функции [9, с. 126].

Богатый опыт высокоразвитых стран доказывает, что одним из главнейших факторов материальной мотивации является уровень заработной платы. Именно он определяет возможности полноценного воспроизводства рабочей силы, а следовательно, и силу мотивации к труду.

Как известно, заработная плата – важнейшая часть системы оплаты и стимулирования труда, один из инструментов воздействия на эффективность труда работника.

Анализ динамики среднемесячной заработной платы по видам экономической деятельности за 2000–2010 годы свидетельствует, что она имеет тенденцию к росту (табл. 1) [10].

Таблица 1.

Динамика среднемесячной заработной платы по видам экономической деятельности в 2000–2010 годах (в расчете на одного штатного работника, грн.).

Вид деятельности	Годы										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239
Сельское хозяйство, охота и связанные с ним услуги	111	151	178	210	295	415	553	733	1076	1206	1430
Промышленность	302	406	485	591	743	967	1212	1554	2017	2117	2580

Вместе с тем, как видно из анализа, этот показатель в сельском хозяйстве значительно ниже показателя по отраслям экономики в целом. В 2010 году среднемесячная заработная плата в промышленности составляла 2580 грн., а в сельском хозяйстве – 1430 грн., что свидетельствует

о том, что сельскохозяйственный труд низкооплачиваемый.

Анализируя причины низкой цены сельской рабочей силы, следует подчеркнуть следующее. Прежде всего, мизерность оплаты труда аграриев обусловлена неэффективностью сельскохо-

зяйственного производства, более низкой его прибыльностью по сравнению с другими отраслями, диспаритетом цен на сельскохозяйственную продукцию.

Важным следствием являются также низкие темпы роста объемов производства в отрасли. Так, за период с 2001 до 2008 г. общий выпуск валового продукта в стране возрос более чем в 2,5 раза, а по сельскому хозяйству – лишь на 46%. Серьезным препятствием роста заработной платы в аграрных предприятиях являются их финансовые трудности, нехватка оборотного капитала. Кроме того, повышение заработной платы сдерживается искусственно из-за того, что это приведет к росту себестоимости сельскохозяйственной продукции, которая и без того не отличается высокой прибыльностью.

Вопрос эффективного материального стимулирования, и особенно соответствующей заработной платы, стоит в аграрном секторе весьма остро, поскольку, хотя несколько и ослабились, но все же не исчезли такие неотложные проблемы, как чрезвычайно низкий ее уровень, нерегулярность и задержки с ее выплатами, существенная доля натуральной оплаты и расчета с работниками продукцией, низкая оплата аграрного труда в частном секторе, мизерная арендная плата работникам от сданных в аренду земельных и имущественных паев.

Как известно, низкая цена сельского труда приводит к значительным отрицательным последствиям социально-экономического характера. Основными из них являются, прежде всего, интенсивное сокращение численности работников аграрных предприятий, падение уровня жизни сельского населения, отрицательные миграционные и демографические процессы.

Государственная политика должна быть направлена на регулирование цен для эффективного влияния на объем производства и качество сельскохозяйственной продукции. Необходимо также отметить, что регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию смягчает остроту социального положения жителей села. В экономически развитых странах правительственная поддержка аграрного сектора экономики замедлила процесс миграции сельского работника в города, сократила уровень доходов между сельскими и городскими жителями и в значительной мере смягчила социальную и политическую напряженность в обществе.

По мнению Л. В. Шелудько, сельское хозяйство – специфическая разновидность производственных отношений, особенностью которой является ее сезонный характер. Система и уровень оплаты труда отображают взаимосвязь всех участников воспроизводственного процесса [11].

Как известно, труд работника сельского хозяйства, в силу своей специфики и условий среды, очень тяжелый, и требует большого напряжения всех духовных и физических сил. Поэтому для полного раскрытия возможности эффективного приложения этих сил требуется весомая, устойчивая и постоянная мотивация труда – рациональное сочетание мотивов и стимулов материального, нравственного и психологического характера. Работник в процессе своего труда, особенно при завершении определенного цикла работ и получении конечных результатов, должен чувствовать моральное творческое удовлетворение, испытывать глубокое удовлетворение от сознания значимости для себя и для общества полученных результатов. Безусловно, затраченный труд должен приносить материальный достаток, который был бы соизмерим с массой затраченных физических и духовных сил.

Как отмечает М. В. Яглов, технический прогресс приводит к значительному повышению производительности в сельском хозяйстве и, как следствие, росту производства сельхозпродукции, что вызывает превышение предложения над спросом и приводит к снижению цен. Чтобы смягчить действие данного фактора, во многих странах применяется квотирование производства сельскохозяйственной продукции [7, с. 964]. Однако для Украины эта проблема в ближайшей перспективе не угрожает.

Выводы. Решение проблем стимулирования работников аграрного сектора экономики требует комплексного подхода и принятия мер как на национальном уровне, так и на региональном уровне. Это необходимость повышения закупочной цены и цены реализации сельскохозяйственной продукции, постепенное уменьшение и дальнейшее устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию; государственная поддержка средних и крупных предприятий путем предоставления льготного кредитования тем из них, которые заботятся об обновлении своей материально-технической базы, снижение налогового бремени на них. Кроме того, это – повышение заработной платы, оптимизация межотраслевой дифференциации заработной платы, усиление государственного воздействия на порядок формирования валовых затрат, себестоимость продукции, что требует проведения более глубоких научных исследований по стимулированию труда в современных условиях развития аграрного сектора экономики.

Формирование новой стратегии развития мотивационного механизма в аграрном секторе экономики следует проводить в направлении

реализации частнособственнических интересов с целью создания эффективной конкурентной среды. Данный подход позволит выдвигать в качестве ведущих мотиваторов к плодотворному труду не только материальные, но и морально-административные и духовные ценности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карамушка А. В. Методологические принципы институциональной теории в исследовании механизма мотивации труда работников сельского хозяйства / А. В. Карамушка // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103(4). – С. 184–189.
2. Бугуцький О. А. Проблеми сільськогосподарської праці в Україні / О. А. Бугуцький, В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 1998. – № 1. – С. 60–65.
3. Богиня Д. Актуальні проблеми регулювання доходів і організації оплати праці на етапі трансформації економіки України / Д. Богиня // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 6. – С. 3–11.
4. Юрчишин В. В. Деякі соціальні та психологічні проблеми сільського господарства / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 1996. – № 3. – С. 13–20.
5. Карлін М. І. Теоретичні аспекти стимулювання праці в умовах фінансової нестабільності / М. І. Карлін // Фінанси України. – 2000. – № 2. – С. 3–9.
6. Малік М. Й. Мотивація виробничої діяльності в аграрній сфері економіки / М. Й. Малік. – К. : ІАЕ УААН, 1995. – 177 с.
7. Яглов М. В. Сельское хозяйство Украины в условиях членства в ВТО / М. В. Яглов // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – 2008. – Т. 2. – С. 962–965.
8. Сиротинская И. Р. Факторы формирования мотивационного механизма в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / И. Р. Сиротинская. – Режим доступа : <http://science.ncstu.ru/articles/econom/1/15.pdf>.
9. Травин В. В. Менеджмент персонала предприятия / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – [изд. 5-е]. – М. : Дело, 2003. – 272 с.
10. Официальный сайт Государственного Комитета Статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Шелудько Л. В. Формування механізму мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах / Л. В. Шелудько // Економічні науки : Вісник ХНТУСГ. – 2006. – № 34. – С. 241–245.

РАЗДЕЛ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9

Абдулгасис В. С., Абибуллаева Д. С.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Проведено дослідження особливостей становлення транснаціональних корпорацій, вивчені основні етапи і сучасні тенденції їх розвитку в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, міжнародна економіка, глобалізація економіки, транснаціоналізація економіки, етапи розвитку транснаціональних корпорацій, прямі іноземні інвестиції.

Проведено исследование особенностей становления транснациональных корпораций, изучены основные этапы и современные тенденции их развития в условиях глобализации экономики

Ключевые слова: транснациональные корпорации, международная экономика, глобализация экономики, транснационализация экономики, этапы развития транснациональных корпораций, прямые иностранные инвестиции.

Research of features of becoming multinational corporations is conducted, the basic stages and modern their progress trends are studied in the conditions of globalization of economy.

Key words: multinational corporations, international economy, globalization of economy, transnationalization economies, stages of development of multinational corporations, direct foreign investments.

Постановка проблемы. Проблемы формирования транснациональных корпораций и воздействия на национальную и мировую экономику являются одними из наиболее значимых в условиях интенсификации мирохозяйственных связей.

Ведущая роль ТНК как субъектов международных экономических отношений признается как западной, так и отечественной наукой. Причиной столь динамичного развития транснациональных корпораций являются преимущества их интегрированной структуры, положительные эффекты от централизации и концентрации финансово-кредитных ресурсов, позволяющие доминировать на мировом рынке.

Устойчивость функционирования отечественной экономики все больше зависит от деятельности зарубежных и отечественных транснациональных корпораций. Потенциал транснациональных корпораций в условиях нестабильной экономической конъюнктуры способен оказывать благоприятное воздействие на состояние экономики принимающих стран. Это связано с осуществлением ТНК производственных, торговых, научно-технических и других международных операций при более свободном (по сравнению с национальными фирмами) использовании финансово-кредитных ресурсов.

В то же время усиление присутствия ТНК в ряде случаев усугубляет кризисные явления в странах базирования. Следовательно, возникают проблемы согласования стабильности развития экономики в условиях глобализации, ее нацио-

нальных интересов с положительными результатами функционирования ТНК.

Анализ литературы. Анализ процессов формирования и развития транснациональных корпораций, причинам и механизму их устойчивости, формам и особенностям их деятельности посвящено достаточно много работ ученых всех школ и направлений экономической мысли прошлого столетия. Влиянию глобализации на деятельность фирм и корпораций уделено внимание в работах исследователей А. И. Михайлушкина, П. Д. Шимко [7], В. В. Полякова, Р. К. Щениной [8] и др. Организационно-экономическим аспектам функционирования ТНК посвящены работы отечественных ученых Л. Абалкина, Э. А. Савченко, Т. В. Крейдич [5], С. В. Сафронова, А. Г. Мовсисяна, С. Б. Огневцевой, И. Г. Владимировой [12], Р. А. Куликова [6], А. Сапунова [9], Г. П. Солодкова [10], Э. Т. Рубинской [10], Г. П. Черникова [12] и др. В разработку концептуальных подходов формирования и развития транснациональных корпораций внесли существенный вклад такие зарубежные ученые, как Дж. Гэлбрейт [3], Дж. Даннинг, Дж. Диболд, Р. Уолтерс, Д. Блейк, К. Шмиттхофф и др.

Однако современной теории недостаточно исследованы проблемы особенностей и механизма функционирования транснациональных структур. Кроме того, дискуссионной является проблема становления и расширения деятельности ТНК. Транснациональная корпорация является сложной системой, находящейся во взаи-

модействии как с национальным, так и мировым рынками, что недостаточно исследовано в современных экономических публикациях.

Цель статьи – исследование особенностей становления транснациональных корпораций и изучение тенденций их развития в условиях глобализации экономики.

Изложение основного материала. Становление глобальной экономики, способной работать как единая система и в масштабе всей планеты, характеризуется стремительным развитием процессов транснационализации производства.

На международном уровне в рамках Межправительственной комиссии ООН по транснациональным корпорациям был разработан «Кодекс поведения транснациональных корпораций», в котором ТНК определяется как «предприятие, независимо от страны происхождения и формы собственности, включая частные, государственные или смешанные предприятия, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и сферы деятельности этих отделений, которые функционируют в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров по принятию решений, и в рамках которой отделения таким образом связаны между собой, будь то отношениями собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них может оказывать значительное влияние на деятельность других» [6].

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в западной и отечественной экономической литературе не выработано единых подходов к определению природы ТНК.

Согласимся с определением И. Г. Владимировой: «транснациональная корпорация – это комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах» [2].

Причины становления и развития ТНК весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка, существованием ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей, валютным контролем, значительными транспортными издержками, различиями в налоговом законодательстве разных стран [7].

Транснациональные корпорации в своём развитии прошли несколько этапов, и поэтому их можно условно разделить на пять поколений.

Первое поколение ТНК (с периода их зарождения до 1918 г.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах-владельцах колоний. ТНК представляли собой картели и синдикаты [9].

Второе поколение ТНК (1918–1939 гг.) занималось производством вооружений и военной техники для удовлетворения военных потребностей ведущих стран Европы, Америки и Японии. Эти ТНК формировались в виде трестов.

Третье поколение ТНК (1945–1960 гг.). ТНК основывались на научно-технических достижениях в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.). ТНК представляли собой концерны и конгломераты [11].

Четвёртое поколение ТНК стало формироваться в 1970–1980 гг. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые способствовали концентрации капитала и производства у ТНК, наиболее успешно развивающих крупный международный бизнес.

Пятое поколение ТНК развивается в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции, особенно в Европе (ЕС), Северной и Южной Америке (НАФТА и МЕРКОСУР), Азии (АСЕАН и АТЭС). Для ТНК присуща опора на современную науку и инновационный бизнес, что делает их главными генераторами научных идей и концепций и их распространителями совместно с новыми высокими технологиями. Необходимо отметить, что в ходе глобализации произошла эволюция ТНК: если первоначально их деятельность была связана с разработкой сырьевых ресурсов периферийных стран и производством военно-технической продукции, то в последние два десятилетия на мировой арене утвердились глобальные ТНК с планетарным видением рынков и процессов конкуренции [5].

Интенсивному развитию ТНК в мире во второй половине XX в. способствовали следующие источники эффективной деятельности:

- преимущества владения и доступа к природным ресурсам, капиталу и результатам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
- горизонтальная диверсификация в разные сырьевые отрасли или вертикальная диверсификация по технологическому принципу в рамках одной отрасли, обеспечивающие в том и другом случаях экономическую стабильность и финансовую устойчивость ТНК;
- возможность оптимального распределения предприятий головной (материнской) компа-

нии в разных странах с учетом размеров их национальных рынков, темпов экономического роста, цен, доступности экономических ресурсов, а также политической стабильности;

- реальность скорейшего аккумуляции капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах размещения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для корпорации обстоятельствах и местах;
- непосредственная близость к потребителям продукции зарубежного филиала ТНК и возможность получения достоверной информации о перспективах развития местных рынков и конкурентном потенциале аналогичных компаний принимающей страны;
- предоставление возможности использовать в интересах ТНК государственную внешнеэкономическую политику в различных странах;
- растущая способность продлевать жизненный цикл технологий и продукции ТНК, «сбрасывая» их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая ресурсы подразделений ТНК на разработке новых технологий и изделий в материнской компании в стране базирования;
- возможность за счет прямых инвестиций преодолевать экспортные барьеры на пути внедрения своих товаров на рынок той или иной страны;
- широкое использование финансовых ресурсов многих стран мира;
- непрерывная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых

рынков в разных странах, что позволяет оперативно направлять потоки капиталов в те страны, где складываются благоприятные условия для получения максимальной прибыли;

- оптимальная организационная структура всей корпорации, которая находится под пристальным вниманием и контролем руководства ТНК и постоянно совершенствуется [8].

Специфическая особенность транснационального бизнеса состоит в том, что ТНК имеют возможность учитывать потребности мирового рынка и в значительной степени формировать спрос на свою продукцию до начала ее производства. Поскольку реализация монопольной сверхприбыли становится возможной лишь при сознательном ограничении размеров производства в соответствии с существующим общественным спросом на данную продукцию и с уже сформированными производственными мощностями, то рамки, создаваемые корпорациями, становятся необходимым условием существования самих же ТНК.

В настоящее время ТНК контролируют более 50% мирового промышленного производства, более 60% мировой внешней торговли, а также около 80% мировой базы патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау [10]. Количество ТНК растет быстрыми темпами: в 1970 г. в мире насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, их оборот составлял около 626 млрд. долл. На начало 90-х гг. их число составляло 37 тыс. с оборотом в 7 млрд. долл., а в 2008 г. в мире насчитывалось около 82 тыс. ТНК и их оборот составлял более 30 трлн. долл. (табл. 1) [4].

Таблица 1.

Динамика роста числа ТНК и их дочерних компаний за 1991–2008 гг.

Годы	Количество материнских компаний	Дочерние компании / филиалы
1991	35000	150000
1995	39000	270000
1998	52000	510000
2000	63000	630000
2002	64000	870000
2005	77175	773019
2007	79000	790000
2008	82000	810000

Для современного этапа характерна тенденция увеличения числа ТНК из стран с развивающимися рынками и переходной экономикой, что обусловлено воздействием глобализации на экономику этих государств.

В начале 1990-х гг. в развитых странах базировалось около 90% материнских компаний ТНК и функционировало около 50% зарубежных филиалов, в развивающихся (в том числе странах с переходной экономикой) – 12 и 43%

соответственно. Со второй половины 1990-х гг. наблюдается активизация деятельности ТНК этих стран, которые к 2008 г. увеличили свою долю в общем количестве материнских компаний ТНК мира до 28,4% (развивающиеся страны – 26,4%, с переходной экономикой – 2%) и дочерних компаний и филиалов до 55% (53 и 2% соответственно) [1].

Практически во всех странах мира внешняя торговля из относительно изолированного сек-

тора экономики превратилась во всеобщий элемент хозяйственного процесса. За период 1990-х годов объем международной торговли товарами увеличился на 60%, в то время как масштабы совокупного мирового производства возросли только на 20%. В 2001 г. годовой объем экспорта товаров и услуг составил 7,615 трлн. долл., а в 2008 г. – 19,695 трлн. долл., увеличившись на 62%. Совокупное мировое производство товаров и услуг за этот же период возросло на 35%, реальный объем мирового валового внутреннего продукта (МВВП) вырос только на 15%. По некоторым оценкам, в настоящее время во всех странах мира до 40–45% занятых в обрабатывающей промышленности и примерно 10–12% занятых в сфере услуг прямо или косвенно связаны с внешней торговлей [5; 14].

Доля ТНК в международной торговле по подсчетам различных экономистов и международных организаций превышает половину, а в экспорте и импорте отдельных развитых стран доходит до 80% [13]. Количество занятых на предприятиях корпораций по всему миру в 2008 г. достигло 77 млн. человек, что превышает вдвое работоспособное население Германии. Общий объем продаж 200 ведущих ТНК превышает совокупный ВВП 187 стран мира, что составляет более 30% мирового ВВП при количестве занятых менее одной трети мирового населения [13].

Одним из наиболее важных показателей общего роста транснациональных корпораций являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Общий приток ПИИ за период с 1982 по 2006 гг. вырос в текущих ценах в 20 раз – с 59 до 1230 млрд. долл. По оценке UNCTAD, приток ПИИ в мире в 2010 г. составил 1240 млрд. долл. Это на 5% больше, чем в предыдущем году, но почти на 37% ниже рекордного уровня 2007 г. и на 15% ниже среднего предкризисного уровня 2005–2007 гг. Прогнозируется рост притока ПИИ в 2011 г. (в трлн. долл.) до 1,4–1,6, в 2012 г. – до 1,7 и в 2013 г. – до 1,9.

При этом приток ПИИ в страны СНГ в целом вырос в 2010 году лишь незначительно, хотя в крупнейшую страну региона – Российскую Федерацию – он увеличился (в млрд. долл.) на 4,7 (до 41,2), а в Украину – на 1,7 (до 6,5). Наибольшее сокращение притока ПИИ среди стран СНГ произошло в Казахстане – с 13,8 до 10,0, Туркменистане – с 3,9 до 2,1 и Беларуси – с 1,9 до 1,3. В отличие от стран СНГ приток ПИИ в страны с переходной экономикой Юго-Восточной Европы сокращался третий год подряд. В целом по этой группе стран снижение составило 47% и особенно сильно затронуло Хорватию и Сербию. Усилившаяся неравномерность распределения ПИИ наблюдалась и по основным группам развивающихся стран. Так, в

странах Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии приток ПИИ в целом вырос на 24% (до 300 млрд. долл.), в страны Латинской Америки и Карибского бассейна – на 13% (до 159 млрд. долл.), тогда как в странах Африки произошло сокращение на 9% (до 55 млрд. долл.) и в странах Западной Азии – на 12% (до 58 млрд. долл.). В группе развитых стран в 2010 г. отмечалось дальнейшее сокращение притока ПИИ в Западную Европу – на 19% (до 313 млрд. долл.) и рост в США на 49% (до 228 млрд. долл.).

Более 70% всех прямых иностранных инвестиций осуществляется посредством слияний и поглощений, преимущественно среди фирм развитых стран. Межфирменные слияния и поглощения реализуются в рамках глобальных стратегий ТНК, отражающих дальнейшую транснационализацию их деятельности и превращающих их в крупные интегрированные структуры.

В центре внимания находятся государственные корпорации. Согласно оценке UNCTAD, в настоящее время в мире насчитывается как минимум 650 государственных транснациональных корпораций (ГТНК), которые имеют более 8500 зарубежных филиалов по всему миру и становятся все более важным источником ПИИ. Хотя количество ГТНК относительно мало (менее 1% всех транснациональных корпораций), на них в 2010 г. приходилось примерно 11% глобальных потоков ПИИ. При этом на сырьевой сектор приходится менее 9% от общего числа действующих в мире ГТНК, тогда как около 70% из них приходится на сектор услуг (в том числе 19% на финансовую сферу и 16% на транспорт и связь) и около 22% на обрабатывающую промышленность [14].

Поэтому особое внимание уделяется прямым иностранным инвестициям, являющимся одной из движущих сил мирового экономического роста. Динамика ПИИ и выработка оптимальных условий для их привлечения и регулирования долгое время находятся в центре внимания экономистов и политиков, в том числе и украинских.

Факторы, способствующие глобализации мировой экономики:

- развитие коммуникаций;
- культурный обмен и выравнивание культурных ценностей;
- развитие транспортной инфраструктуры;
- межгосударственная конкуренция за ресурсы;
- развитие мирового финансового и фондового рынка и др. [5].

ТНК осуществляют инвестиции, приносят новые технологии производства и управления, увеличивают ВВП, положительно влияют на платежный баланс, увеличивая экспортную выручку или снижая импорт – эти изменения ук-

репляют экономику страны, повышают уровень жизни ее граждан.

Основные угрозы глобализации и роста ТНК: монополизация рынка, угроза суверенитета малых государств, угроза экологии и др. [5].

Поэтапный анализ развития ТНК позволяет сделать вывод, что транснациональные корпорации ускоряют продвижение мировой экономики к глобализации, что вызывает существенные изменения ее характера в современных условиях. Уже в начале XXI в. только четверть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти – в своеобразной плановой системе, где внутри ТНК не работают законы свободного рынка, и внутренние (трансфертные) цены определяются самими корпорациями. В итоге совершенно очевиден «переход к конвергентной экономической системе, сочетающей в себе плановые и рыночные начала». Можно с уверенностью сказать, что ТНК, наращивая экономическую мощь и оказывая все большее влияние на международные экономические отношения и мировую экономику в целом, становятся важнейшими экономическими субъектами в мировой системе хозяйствования.

Выводы. Превратив мировое хозяйство, по существу, в транснациональное производство, ТНК во многом обусловили его прогресс по разным направлениям: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и управления компаниями. Через дочерние компании и филиалы во многих странах мира они действуют по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в их материнских компаниях, обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим динамичное развитие мировой экономической системы [7]. Поэтапный анализ развития ТНК позволяет выявить следующие тенденции транснационализации мировой экономики:

- бурное развитие сверхкрупных корпораций, которые становятся основными игроками в мировой экономике (в том числе за счет роста филиальной сети ТНК);
- снижение степени «привязки» ТНК и производимой ими продукции к материнским странам за счет развития мирового фондового рынка и использования механизма стратегического альянса;
- концентрация капитала, т. к. в условиях рыночной экономики она является фактором выживания в конкурентной борьбе, обеспечивая снижение издержек производства, возможность наилучшего осуществления НИОКР,

эффективную рекламу, минимизацию накладных расходов и других затрат;

- прямые иностранные инвестиции, являются одной из движущих сил мирового экономического роста;
- образование и рост ТНК как результат интернационализации экономики и развития мирового рынка;
- транснационализация капитала становится характерной чертой институционального развития всей современной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирова И. Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 45–61.
2. Владимирова И. Г. Исследование уровня транснациональности компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 99–114.
3. Гэлбрейт Джеймс. Кризис глобализации [Электронный ресурс] / Гэлбрейт Джеймс. – Режим доступа : <http://www.ptpu.ru/6-99>.
4. Кони́на Н. Ю. Менеджмент в международных компаниях / Н. Ю. Кони́на. – М. : Проспект, 2008. – 557 с.
5. Крейдич Т. В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т. В. Крейдич // Вестник МГТУ. – 2010 – Т. 13, № 1. – С. 209–214.
6. Куликов Р. А. К вопросу определения критериев понятия ТНК / Р. А. Куликов // Международное публичное и частное право. – 2004. – № 1. – С. 3–11.
7. Михайлушкин А. И. Экономика транснациональной компании : учеб. пособие для вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – М. : Высшая школа, 2005. – 335 с.
8. Поляков В. В. Мировая экономика и международный бизнес / В. В. Поляков, Р. К. Щенина. – М. : КноРус, 2005. – 656 с.
9. Сапунов А. Методологические основы оценки деятельности транснациональных корпораций / А. Сапунов // Инвестиции в России. – 2007. – № 1. – С. 27–32.
10. Солодков Г. П. Международный бизнес: организация и управление : учеб. пособие / Г. П. Солодков, Э. Т. Рубинская, Э. Д. Рубинская. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 379 с.
11. Филиппов В. А. Аналитические центры и транснациональные корпорации / В. А. Филиппов, Л. В. Богатырева. – М. : ЛЕНАНД, 2008. – 152 с.
12. Черников Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – М. : Экономика, 2008. – 399 с.
13. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2008.
14. World Investment Report 2011: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2011.

БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ В БЕЗОПАСНОСТИ МИРА

У статті розглядаються погрози безпеки існування світу й окремих країн у ньому. Улаштовуються необхідність створення умов колективної безпеки. Оцінюється економічна ситуація в Україні, що не вселяє надії на успішність стратегій «розвитку, що доганяє» і можливість реалізації стратегії «випереджального розвитку». Запропоноване ініціювати об'єднання вчених для розробки «ідеальної» моделі суспільства майбутнього.

Ключові слова: безпека, погрози безпеки, колективна безпека, стратегія «випереджального розвитку», «ідеальна» модель суспільства майбутнього.

В статье рассматриваются угрозы безопасности существования мира и отдельных стран в нём. Обосновывается необходимость создания условий коллективной безопасности. Оценивается экономическая ситуация в Украине, не внушающая надежды на успешность стратегий «догоняющего развития» и возможность реализации стратегии «опережающего развития». Предложено инициировать объединение учёных для разработки «идеальной» модели общества будущего.

Ключевые слова: безопасность, угрозы безопасности, коллективная безопасность, стратегия «опережающего развития», «идеальная» модель общества будущего.

The article deals with threats to the security of the existence of the world and individual countries in it. The need to create conditions of collective security is justified. It is assessed the economic situation in Ukraine which does not inspire hope for the success of the catching up development strategy and the possibility of implementing the strategy of «advanced development». To initiate consolidation of scientists to develop an «ideal» model of future society is proposed.

Key words: security, threats to the security, collective security, strategy of «advanced development», «ideal» model of future society.

Постановка проблеми. Очевидно, что выбор приоритетных направлений социально-экономической деятельности общества должен осуществляться с учётом основных тенденций его объективного развития, с одной стороны, и целей общества, – с другой. При этом цели могут как соответствовать объективным тенденциям, так и вступать с ними в противоречие. Фантастические достижения научно-технического прогресса и вместе с тем их нерациональное использование духовно деградируемым обществом ведут, как свидетельствует наука, к гибели по меньшей мере цивилизации, возможно в целом жизни на Земле и, не исключено, к разрушению самой планеты.

Отсюда безопасность любой страны в настоящее время, будь то национальная, государственная, экономическая, политическая, военная, информационная или любая другая, всё в большей мере зависит от безопасности мира в целом, которому угрожают потепление климата, дыры в защитном озоновом слое над полюсами, повсеместное присутствие токсичных химических веществ, загрязнение пищевых продуктов остатками пестицидов и вымиранием огромного числа видов по мере отступления лесов перед растущим народонаселением планеты, техногенная деятельность людей и вооружённые конфликты конкурирующих на мировом рынке сторон.

Анализ публикаций. Проблеме экономической безопасности в мире и Украине посвящены работы С. Аптекаря, О. Амоши, М. Билопольского, А. Бузния, В. Гейца, В. Головина, Е. Филиппова, Е. Омаровой, А. Панченко, Е. Степановой, А. Усикова, Т. Цихана, С. Юрия и др.

Цель статьи – провести анализ экономического состояния Украины и обосновать и предложить возможный путь к решению проблем сохранения цивилизации на планете Земля.

Изложение основного материала. В настоящее время Украина стремится выйти на мировой рынок в качестве конкурентоспособного государства. Однако оснований для такого позиционирования у нашего государства крайне мало. По различным показателям конкурентоспособности Украина в рейтингах стран мира занимает далеко не первые и даже не средние позиции, что не является её характерным состоянием. До 1990 г. Украина была первой в десятке наиболее развитых европейских государств по производству зерна, сахара, мяса и ряда других важнейших продуктов и имела позитивные приросты национального дохода (2% – в 1986 г., 4,9% – в 1987 г., 2,3% – в 1988 г., 4,1% – в 1989 г.). В 1989 г. объем произведенного национального дохода увеличился (против 1985 г.) на 14% [1]. Но за годы неумелого вхождения в рынок и неудачных попыток адаптации к нему ситуация в Украине резко изменилась (табл. 1).

Таблица 1.
Сопоставительные данные по некоторым показателям экономики Украины за 1990 и 2008 гг.*

Основные показатели	1990 г.	2008 г.	2008 г. к 1990 г., %
Произведено электроэнергии, млрд. кВт-год	298,5	192,6	43,41
Производство основных видов продовольственных товаров, тыс. т			
Сахар-песок	6791	1571	23,1
Мука	7670,9	3030	39,49
Хлеб и хлебобулочные изделия	6701,0	1978,2	29,5

*По данным статистики [2; 3].

До настоящего времени производство в Украине не достигло показателей дореформенного уровня развития. В целом жизненный уровень абсолютного большинства населения страны ка-

тастрофически упал в связи с сокращением уровня реальной заработной платы (табл. 2) и непомерным ростом цен на товары первой необходимости (табл. 3) [4].

Таблица 2.
Сопоставительные данные по размеру месячной заработной платы в Украине отдельных категорий работников за 1988 и 2010 гг.

Профессия	Размер месячной заработной платы		
	1988 год		2010 год, грн.
	в рублях	в пересчёте на гривни с учётом индексации	
Шахтёр	600	9000	3500
Учитель физики средней школы	180	2700	1500
Доцент вуза	320	4800	4000
Врач-терапевт в поликлинике Киева	150	2250	1200
Токарь киевского завода «Большевик»	250	3750	3000
Разнорабочий на стройке	90	1350	2500
Инженер «АНТК Антонова»	250	3750	3000
Армейский полковник	500	7500	3500
Милиционер (опер УГРО лейтенант)	230	3450	1500
Банкир (нач. отдела)	170	2550	7000
Студент (стипендия)	40	600	630
Пенсионер (средняя пенсия)	95	1425	980
Чиновник (глава райгосадминистрации)	350	5250	5000
Пилот на международных рейсах	400	6000	30000
Комбайнёр (или тракторист)	200	3000	3500

Таблица 3.
Сопоставительные данные по ценам на потребительские товары массового спроса в Украине за 1988 и 2010 гг.

Товар	цена		Количество товара, которое можно приобрести на среднюю зарплату: 195 руб. (2925 грн.) / 2110 грн.	
	1988 г., руб.	2010 г., грн.	1988 г., руб.	2010 г., грн.
	Батон	0,14	2,62	1392
Колбаса любительская, 1 кг	2,6	50	75	42
Свинина, 1 кг	3	50	65	42
Водка, 0,5 л	7,8	19	25	111
Обед в ресторане Киева (салат, горячее, 100 г. водки, кофе)	10	150	20	14
Джинсы «Ливайс» (фирменные)	150	700	20	14
Цветной телевизор среднего класса	600	1200	0,3	1,8
Автомобиль среднего класса	8000	60000	0,025	0,035
Бензин А-95, 1 л	0,4	7,8	487	270
Кварт. пл. + газ + коммуналка + свет (2-комн. квартира «хрущовка», 3 чел.)	12	360	16	6
Проезд на такси 15 км.	3	45	65	47
Авиаперелёт Киев – Симферополь	20	830	10	2
Отдых в Крыму среднего класса (без льгот)	300	6300	0,75	0,33

Опыт перехода Украины к рыночным отношениям по модели «шоковой терапии» с самоустранением органов управления от регулирования ценовых, отраслевых и межотраслевых связей привёл государство к системному кризису. Только в первые пять лет реформ ВВП Украины и производство основных видов продукции сократились в два и более раз (табл. 4) [2].

Однако именно этот кризис страна не преодолела до настоящего времени, о чём сейчас уже не пишут, ссылаясь главным образом на мировой экономической кризис последних двух лет. В то же время Украинская экономика после 20 лет преобразований до сих пор не вышла по основным экономическим показателям на дореформенный уровень.

Таблица 4.

Индексы экономических показателей Украины в первые годы реформ.

Основные показатели	в % к 1990 г.				
	1991	1992	1993	1994	1995
Валовой внутренний продукт	91,3	82,26	70,58	54,42	47,78
Объёмы продукции промышленности	95	89	82	60	52
Продукция машиностроения и металлообработки	104	100,5	107	66	50
Продукция химической и нефтехимической промышленности	93	81	61	45	41
Товары народного потребления	95	86	72	54	45
Продукция пищевой промышленности	87	75	65	53	47

Для сравнения можно взять аналогичные по сроку, но более тяжёлые для экономики украинского государства периоды с 1922 по 1940 гг. и

с 1940 по 1965 гг. (из них нужно вычесть годы войны, когда вся экономика была ориентирована на нужды фронта) (табл. 5) [5].

Таблица 5.

Важнейшие показатели экономического и социального развития Украины.

Основные показатели	1922 г.	1940 г.	1965 г.
Темпы роста общего объёма продукции промышленности	1	19	104
Темпы роста валовой продукции сельского хозяйства	1	2,4	4,0
Темпы роста розничного товарооборота	1	2,1	8,7

Как известно, это было время становления и возрождения государства в условиях крайней разрухи. Оно происходило при господстве плановой экономики государственного управления, результаты которого весьма красноречивы.

Если накануне индустриализации СССР, в составе которого важным звеном была Украина, в техническом отношении отставал от передовых капиталистических стран на 50–100 лет, то уже в 1940 г. в стране производилось продукции машиностроения и металлообработки в 35 раз больше, чем в 1913 г., а выработка электроэнергии превысила уровень 1913 г. в 25,4 раза. По объёму производства машиностроительной продукции СССР занял перед войной второе место в мире и первое в Европе. С момента образования СССР (1922 г.) всего за 18 лет национальный доход страны вырос в 11 раз, производство всей промышленной продукции – в 24 раза, ввод в действие основных фондов – в 24 раза, капиталовложения – в 26 раз.

Появились новые отрасли промышленности: автомобильная, тракторная, авиационная, электротехническая, радиопромышленность. И даже годы сокрушительной войны не остановили её поступательного развития. При этом гигантский промышленный подъём страны социализма происходил на фоне небывалого экономического кризиса капиталистического мира

1929–1933 гг., сменившегося затем длительной депрессией, и нового кризиса с 1937 г., длившегося до начала второй мировой войны.

Таким образом, напрашивается вывод о необходимости повышения роли государства в регулировании рыночных отношений, укреплении плановости хозяйствования. Другим важнейшим признанным в мире приоритетом являются инновации. Но они требуют серьёзных инвестиций. В Украине же не только недопустимо мало вкладывают в науку (менее 1% ВВП), но и распределение этих средств, по данным Института экономического прогнозирования Академии наук Украины, происходит отнюдь не в самые передовые технологии (табл. 6) [6; 7].

Вследствие этого говорить о поступательном развитии экономики Украины пока не приходится. Между тем именно переход к экономическому развитию должен стать императивом экономической политики. При этом стратегия «догоняющего развития» может иметь перспективу лишь в условиях стагнации других стран-конкурентов. Пока сильно отставшая в своём экономическом развитии Украина достигнет сегодняшнего уровня развития передовых стран (а это может произойти не ранее, чем к 2020–2025 годам), страны-конкуренты продвинулись значительно дальше. Следовательно, должна быть избрана концепция «опережающего развития».

Таблица 6.

Характеристика технологической многоукладности экономики Украины.

Показатели	Технологические уклады			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Объем производства продукции	57,9%	38%	4%	0,1%
Финансирование научных разработок	6%	69,7%	23%	0,3%
Затраты на инновации	30%	60%	8,6%	0,4%
Инвестиции	75%	20%	4,5%	0,5%
Капитальные вложения на техническое перевооружение и модернизацию	83%	10%	6,1%	0,9%

Миссия опережающего развития в самом общем плане состоит в том, что планируемый на перспективу результат должен не только превышать базовый вариант, но и превосходить

сравниваемый с базовым конкурентный аналог, при этом в его возможном развитии к планируемому периоду (рис. 1).

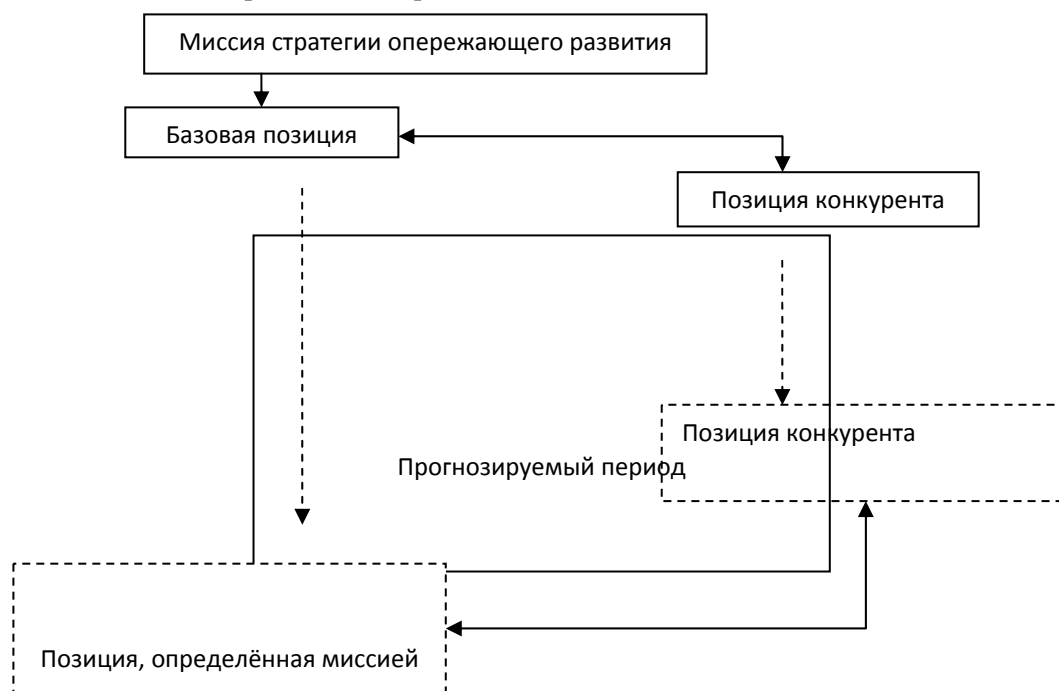


Рис. 1. Схема стратегии опережающего развития.

Разумеется, опережающее развитие требует адекватных стратегических ресурсов: человеческих, информационных, организационных, материально-технических, необходимых и в других моделях, но отличающихся от них в первую очередь, нацеленностью на инновации, обеспечивающие в прогнозируемом будущем конкурентные преимущества, характеризующиеся большей полезностью и привлекательностью для потребителя.

Для стратегии «обгоняющего развития» необходимы три составляющие: достаточный инновационный потенциал; соответствующие инвестиции; реальная государственная политика стратегии инновационного развития.

Со второй составляющей при нынешнем состоянии бюджета Украины и, главное, его распределения, при котором на содержание аппарата Президента, Верховной Рады и Кабинета Министров расходуется средств больше, чем на

всю науку Украины, надеяться на опережающее развитие довольно проблематично.

Ещё сложнее выбрать основной вектор стратегии «опережающего развития», её парадигму, где бы имеющийся инновационный потенциал имел шанс опередить страны-конкуренты. В этом направлении, конечно, можно и нужно искать прорывные пути, однако, Украине необходимо по-новому осмыслить свое место и роль на континенте и в мире. Нужен свежий взгляд в будущее, ощущение уверенности в достойном завтра не только для живущих сейчас, но и для следующих поколений украинцев [8].

С нашей точки зрения, необходим принципиально иной подход, основанный не на конкурентной стратегии опережения и победы в битве за рынок, чего Украина вряд ли достигнет, а планетарный подход с позиции всеобщей необходимости сохранения жизни на Земле.

Экономика и рынок, играющие свою исторически необходимую роль становления и совершенствования индустриально развитого общества, приводят, однако, к настолько острому конкурентному противостоянию между институтами, что духовно обнищавший в экономических интересах мир оказался на грани жизни и смерти, политической, межэтнической и экологической катастрофы. Поэтому становится очевидным, что рыночная парадигма должна уступить место иной системе производства и распределения.

Индустриализация, а затем и супериндустриализация мирового хозяйства, динамичное ускорение научно-технического прогресса, вступление в век информатизации позволяют создавать базу для возможности производства благ, необходимых для равнодостаточного распределения, создания условий бытия, достойных для каждого члена общества. Для этого формируются следующие основные условия:

- сегодня при наличии миллионов голодающих проблема состоит в доступности питания, а не его производстве, объёмы производимых в мире благ превышают их потребление и в принципе могут быть доведены современным производством до уровня, соответствующего оптимальным потребностям всего населения планеты;
- вовлечение работников предприятий в управление производством, в получение прибыли; образование крупных ассоциированных производственных систем приводит к размыванию сути частной собственности;
- развивающиеся информационные технологии позволяют учесть с необходимым уровнем точности и достоверности численность населения, его состояние, миграцию, потребности;
- совершенствующиеся транспортно-коммуникационные системы позволяют доставлять в любые районы земного шара необходимые производимые в достатке блага, требующиеся для той или иной общности.

Главными детерминантами при этом остаются:

- принципы распределения – кто должен распределять, как сочетать гуманность при распределении со справедливостью, т.е. сочетать созидательные возможности того или иного индивида с фактической его самоотдачей, с его трудом;
- принципы свободы и власти – побуждение, принуждение к труду, предотвращение преступности и наказание за преступление;
- принципы институциональной формы районных, региональных и надрегиональных

образований как структурных единиц управляемой мирохозяйственной системы;

- принципы представительства региональных образований в едином полюсе регулирования механизмом хозяйствования.

В соответствии с существующей тенденцией образования различных международных институтов управления происходит усиление централизации управления на основе демократического участия региональных образований.

Возникает необходимость разработки принципов распределения по потребностям с преобразованием антигуманных рыночных отношений в производственно-распределительную систему [9, с. 471–477].

Сегодня учёные работают над созданием к 2045 г. полноценного искусственного человека (киборга, Е-существа, гомонкулуса). Несомненно, такие управляемые создания будут выполнять вспомогательную роль в жизни общества, однако они могут стать и чрезвычайно опасными для него в условиях неуправляемости самого общества. Существует идея организации международного междисциплинарного центра для решения задачи создания «нового человека», но представляется гораздо более важной организация центра для решения задачи создания «нового общества», которое объединёнными усилиями будет защищать себя от стихий природы, создавая одновременно и благоприятные условия для существования самой природы, которое защитит своих членов от несправедливости в распределении благ, вызывающей войны, междоусобицы, конфликты, терроризм, защитит и воплотит в жизнь свою древнейшую мечту – создать общество равных.

Одним из путей решения этой глобальной проблемы, по нашему мнению, может быть создание институционального объединения учёных для динамического моделирования «идеального» общества будущего с достойной жизнью для каждого его члена, разработки требований, детерминантов такого общества. Вопросы о месте (статусе) такого объединения в общей мирохозяйственной системе, его структуре, составе персонала, источниках финансирования, подотчётности и ряд других не менее важных в организационном плане проблем можно было бы обсудить на существующих ныне международных форумах учёных, таких как Римский клуб, международный съезд учёных и др. Разумеется, создание такой организации невозможно без межправительственного соглашения всех или большинства государств.

Выводы. Для достижения безопасности мира необходимо создание глобального объединения государств во главу угла которого бу-

дуг положены не политические интересы того или иного государства, а интересы мира в целом. Финансироваться данное объединение должно из бюджетов, очевидно, всех государств на пропорциональной основе (скажем, в долях процентов от ВВП, приходящегося на душу населения) в объеме, достаточном для осуществления всей научной и хозяйственной деятельности. Состав персонала формируется из делегируемых научной общественностью стран профессиональных специалистов и по приглашению самого объединения.

Украинские учёные могли бы выступить с инициативой создания такого объединения и тем самым сделать важный шаг к сохранению мира на Земле и просвещённой цивилизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Народное хозяйство Украинской ССР в 1990 году. Статистический ежегодник. – К. : Техника, 1991. – 19 с.
2. Статистичний щорічник України за 1985 рік / [відп. за вип. В. В. Самченко] ; Міністерство статистики України. – К. : Техніка, 1996. – 576 с.
3. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К., 2009. – 359 с.
4. Закуска дороже, водка дешевле / [А. Панченко, А. Рафал, И. Серов и др.] // Сегодня. – К., 2010. – № 183. – (3607), 20 августа. – С. 1–12.
5. Народное хозяйство СССР. 1922–1982 : юбил. стат. ежегодник / ЦСУ СССР. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 624 с.
6. Геєць В. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В. Геєць // Президентський вісник. – 2004. – № 3. – 7 квітня.
7. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – № 1.
8. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / рук. авт. колл. Д. С. Львов ; отд. экон. РАН ; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». – М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 793 с.
9. Бузні А. М. Інноваційна парадигма розвитку України у світовій економічній системі / А. М. Бузні // Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / [О. І. Амоша, С. С. Аптекарь, М. Г. Білопольский, С. І. Юрій та ін.] ; ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

УДК 339.9.012(477.75)

Ваниева Э. А., Усманова Э. А.

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ СО СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Розглядаються і аналізуються сучасні міжнародні економічні відносини Автономної Республіки Крим з країнами Європейського союзу.

Ключові слова: *зовнішньоекономічні зв'язки, експорт, імпорт, динаміка і структура товарних потоків.*

Рассматриваются и анализируются современные международные экономические отношения Автономной Республики Крым со странами Европейского союза.

Ключевые слова: *внешнеэкономические связи, экспорт, импорт, динамика и структура товарных потоков.*

The modern international economic relations of Autonomous Republic Crimea with the countries of the European union are examined and analysed.

Key words: *external economic connections, export, import, dynamics and structure of commodity streams.*

Постановка проблеми. Европейский выбор нашего государства открывает новые перспективы сотрудничества с развитыми странами континента, предоставляет возможности экономического развития, укрепления позиций Украины и АР Крым в мировой системе международных отношений. Стратегической целью украинской внешнеэкономической политики является активное привлечение страны к европейским интеграционным процессам.

Отношения ЕС и АР Крым характеризуются широким спектром связей и предусматривают торгово-инвестиционное, региональное сотрудничество, предоставление технической помощи. АР Крым – уникальный регион Украины, в котором соединены мощный природно-климатический и производственно-технологический потенциалы. Одним из наиболее весомых преимуществ Крыма является его геополитическое и геоэкономическое положение, которое возлага-

ет на республику ответственную миссию представительства Украины в Черноморском регионе.

Крым расположен на пересечении дорог между Европой и Азией: важные железнодорожные и автомобильные магистрали, морские и аэропорты обуславливают выгодные условия для внешнеэкономического сотрудничества АР Крым с соседними странами.

Существенным фактором региональной конкурентоспособности крымской экономики является естественно-культурный комплекс Крыма: уникальное географическое положение, разнообразный ландшафт (Крымские горы), благоприятный климат, богатство природного потенциала (Черное и Азовское моря, водные, лесные ресурсы), историко-культурный потенциал (общее количество архитектурно-исторических и культурных памятников в Крыму составляет около 11500 объектов), рекреационный потенциал (100 месторождений минеральных вод, 22 месторождения лечебных грязей).

Учитывая все вышеизложенное, можно сказать, что данная тема является одной из наиболее актуальных и своевременных. Динамически развиваются традиционные формы международных связей – торговля и инвестиционное сотрудничество. Растут объемы торговли товарами – выход из посттрансформационного кризиса способствовал стремительному наращиванию внешнеторгового оборота между АРК и странами ЕС.

Анализ литературы. Решению проблемы динамики и структуры товарных потоков экспорта-импорта посвящены работы Н. Андрусевича [1], К. Бека [2], В. Валенчука [3], С. Гайкалова [4], А. Говдя [5], О. Карпенко [6], В. Колодийчука [7], К. О. Конченко [8], А. Марченко [9], В. Р. Сиденка [10], А. Фиалко [11], Ф. Шевченко [12] и многих др.

Однако практически все работы посвящены Украине, а также остаются нерешенными такие важные аспекты проблемы как тенденции, закономерности и причинно-следственные взаимосвязи во внешнеэкономической деятельности, определения и оценка стратегических принципов развития экспортного потенциала на этапе выхода из кризиса.

Нерешенные методологические и методические вопросы стимулирования экспорта, повышения конкурентоспособности экспортной продукции АР Крым. Приобретает теоретическое и практическое значение выявление резервов повышения эффективности экспорта, обоснования условий для создания благоприятного инвестиционного климата.

Цель работы – исследование внешнеэкономических связей между АР Крым и странами Европейского союза и определение основных направлений их совершенствования.

Изложение основного материала. Современные международные экономические отношения АР Крым приобретают всестороннее развитие, определяют комплексное сотрудничество в инвестиционной деятельности, создании совместных предприятий, внедрении новых технологий и инноваций, повышении конкурентоспособности. Все это помогает нашему региону выйти на новый уровень развития.

Правительством Крыма также ведется активная работа по привлечению Европейского Союза к социально-экономическому развитию автономии, поскольку стратегический выбор Украины – обретение полноправного членства в Европейском Союзе [13].

Стабильная сбалансированная внешняя политика развития стратегического партнерства с Европейским Союзом и странами-членами Европейского Союза является наилучшим способом реализации национальных интересов построения экономического и демократического государства, усиления позиции в мировой системе международных отношений.

В АР Крым созданы все условия для стабильного развития внешнеэкономической деятельности. Автономия постоянно наращивает объемы экспорта товаров и услуг. На протяжении многих лет АР Крым имеет положительное сальдо внешнеторгового баланса. Крым поддерживает внешнеторговые отношения с партнерами из 111 стран мира.

Международные экономические отношения республики предполагают комплексное сотрудничество, создание совместного капитала и инвестирование его в экономику. АР Крым входит в десятку регионов Украины, в которую наиболее активно привлекаются иностранные инвестиции.

Как показал анализ (рис. 1), внешнеторговое сотрудничество Автономной Республики Крым со странами Европейского Союза, стабильно развивается (начиная с 2004 г. экспорт возрос более, чем в 2 раза, импорт – почти в 2 раза).

На конец 2009 г. АР Крым сотрудничала со всеми 27 странами Европейского Союза, а это четвертая часть всех стран-партнёров республики.

Следует отметить, что с 2004 г. и по настоящее время наблюдается положительное сальдо во внешней торговле товарами со странами ЕС, т. е. вполне очевиден возрастающий интерес к крымским товарам со стороны европейских стран.

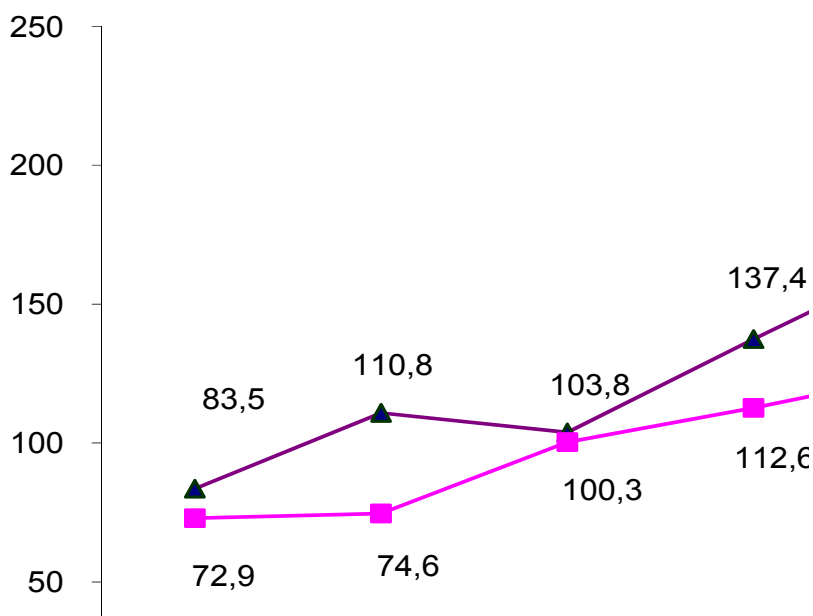


Рис. 1. Динамика экспорта – импорта товаров АРК со странами ЕС, млн. долл. США.

*Составлен автором по материалам [14].

По данным Государственной таможенной службы Украины объёмы экспорта товаров в страны Европейского Союза в 2009 г. составили 202,2 млн. долл. и по сравнению с 2008 г. увеличились на 23,6%. В АР Крым растёт спрос на импортную продукцию из стран Европейского Союза, объём которой в 2009 г. составил 139,4 млн. долл., что больше объёма 2008 г. на 13%.

Наибольшие объёмы экспортных поставок в 2009 г. осуществлялись, как и в прошлые годы, в Италию (37,8 млн. долл.), Нидерланды (35,1 млн. долл.), Германию (16,2 млн. долл.), Кипр (14,9 млн. долл.), Испанию (11,0 млн. долл.), Польшу (9,0 млн. долл.), Чешскую Республику (6,2 млн. долл.) (рис. 2; в процентах к общему объёму).

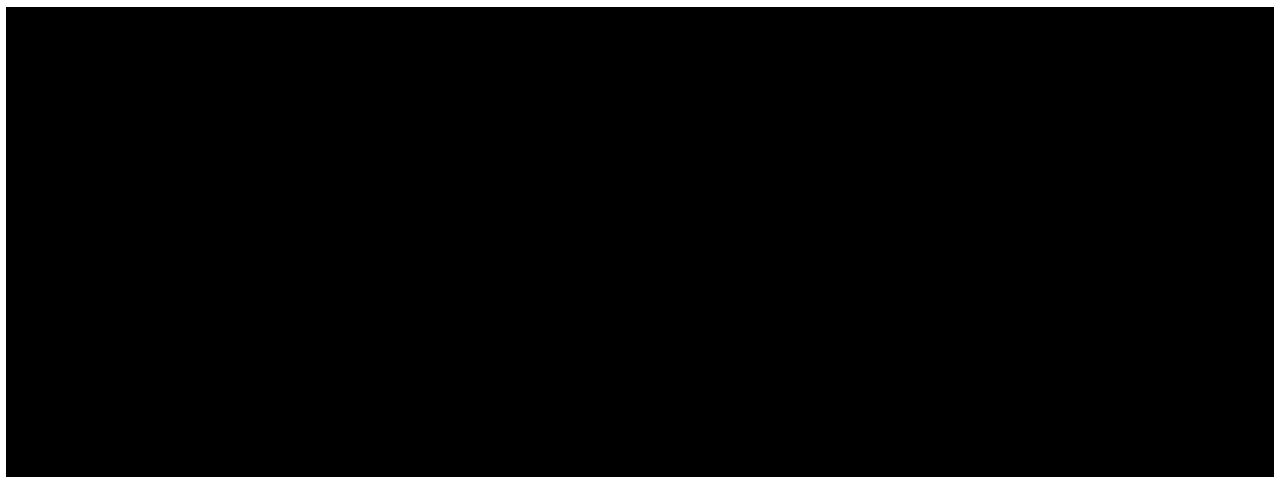


Рис. 2. Основные страны-партнёры в экспорте товаров в 2009 году.

*Составлен автором по материалам [14].

По сравнению с 2008 г. увеличился экспорт товаров в Нидерланды на 16,7 млн. долл., на Кипр – на 14,9 млн. долл., в Италию – на 12,0 млн. долл., Португалию – на 4,2 млн. долл. Но, вместе с тем, меньше экспортировано товаров в Польшу на 6,1 млн. долл., Чешскую Республику – на 1,2 млн. долл., Австрию – на 0,9 млн. долл., Финляндию – на 0,7 млн. долл., Швецию – на

0,6 млн. долл. В 2009 г. наибольшие импортные поступления осуществлялись из Италии (31,3 млн. долл.), Германии (30,2 млн.долл.), Финляндии (10,9 млн.долл.), Польши (9,2 млн.долл.), Австрии (6,9 млн.долл.), Нидерландов (6,5 млн.долл.), Испании (4,9 млн.долл.), Словакии (4,3 млн.долл.) (рис. 3, в процентах к общему объёму).



Рис. 3. Основные страны-партнёры в импорте товаров в 2009 году.

*Составлен автором по материалам [15].

В целом увеличение объемов внешнеэкономических связей Крыма и их экономическая результативность будут определяться процессом общего оздоровления экономики региона и выбором правильной внешнеэкономической политики.

Для улучшения структуры внешней торговли и содержания внешнеторгового сальдо в допустимых пределах необходимо выполнить следующие мероприятия:

- 1) ускорить внедрение механизмов экспортного кредитования и экспортного страхования, создать специализированное финансовое учреждение для гарантирования и страхования экспортных кредитов; внесение залоговых взносов для участия в тендерах, компенсации расходов на установление контактов за рубежом и начальных расходов на маркетинг мировых рынков и т.п., предусмотрев финансирования этого учреждения и соответствующих мероприятий в Государственном бюджете Украины;
- 2) разработать предложения относительно льготного налогообложения совместных предприятий или предприятий с иностранным капиталом, которые производят импортозамещающую продукцию, и предоставление льготного таможенного режима для ввоза оборудования этими предприятиями с целью модернизации производственных мощностей;
- 3) совместно с Минпромполитики Украины, Госкомстатом Украины определить систему критериев высокотехнологичных секторов и продуктов и кодифицировать их по адаптированным к европейским классификаторам; сформировать реестры отечественной высокотехнологичной продукции и высокотехнологичных производств; провести сплошное обследование предприятий с целью определения возможностей выпуска высокотехно-

логичной продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке;

- 4) ввести механизм обеспечения правовой и информационной поддержки деятельности предприятий – экспортеров высокотехнологичной продукции путем усовершенствования системы информирования реальных и потенциальных покупателей и продавцов относительно количественных, качественных и ценовых предложений, особенностей международного законодательства, обеспечения удобного доступа к такой информации;
- 5) разработать программу трансграничного сотрудничества, где предусмотреть расширение прав местных органов власти в этих процессах и широкое привлечение к внешнеэкономической деятельности среднего и малого бизнеса;
- 6) проводить еженедельный мониторинг спроса на товары, которые производятся в Украине, на мировых рынках и сообщать украинским производителям относительно возможностей наращивания экспорта, предоставляя преимущества экспортным операциям, которые будут способствовать диверсификации географической структуры экспорта;
- 7) разработать порядок более быстрого возвращения экспортного НДС для компенсации недостатка ликвидности и оборотных средств украинских производителей;
- 8) рассмотреть возможность применения разрешенных ВТО механизмов государственного субсидирования высокотехнологичного сектора (субсидии регионального развития; субсидии на программы реструктуризации; государственные закупки; государственное финансирование НИОКР; привлечение иностранных инвестиций в производство технически сложной продукции и развитие научно-инновационной и информационной инфраструктуры).

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрусевич Н. Инструмент европейского соседства и партнерства – новые возможности для Украины / Н. Андрусевич. – Львов, 2008. – 160 с.
2. Бек К. Украина між Росією та Заходом / К. Бек // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 4. – С. 11–14.
3. Валінчук В. Україна – ЄС: таке непросте стратегічне партнерство / В. Валінчук // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 9. – С. 19–21.
4. Гайкалов С. Інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки / С. Гайкалов // Економічний часопис-XXI. – 2008. – № 7. – С. 21–25.
5. Говдя А. Інформаційне забезпечення євроінтеграційної стратегії України / А. Говдя // Економічний вісник. – 2006. – № 8. – С. 27–30.
6. Карпенко О. Сучасний стан і тенденції присутності України на ринках ЄС / О. Карпенко // Сучасна торгівля. – 2009. – № 10. – С. 21–24.
7. Колодійчук В. Євро регіони: організаційна форма взаємодії прикордонних регіонів ЄС / В. Колодійчук // Збірник наукових праць НДФІ. – 2007. – № 1. – С. 31–34.
8. Конченко К. О. Динаміка і структура експорту / К. О. Конченко, І. А. Сторожук // Прогнозування і розробка програм : методичні рекомендації. – К. : Науковий світ, 2007. – С. 278–279.
9. Марченко А. Регіональна політика Європейського Союзу: історія і сучасність / А. Марченко // Світова економіка. – 2009. – № 5. – С. 24–27.
10. Сіденко В. Розширення Європейського Союзу на схід: наслідки для України / В. Сіденко // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 3. – С. 7–10.
11. Фіалко А. Проблеми та перспективи співпраці України з ЄС / А. Фіалко // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 9. – С. 15–19.
12. Шевченко Ф. Економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС / Ф. Шевченко // Економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 16–18.
13. Стратегія економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ark.gov.ua/blog/2010/12/15/strategiya-ekonomicheskogo-i-socialnogo-razvitiya-avtonomnoj-respubliki-krym-na-2011-2020-gody/>.
14. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2009 рік / Головне управління статистики в АР Крим ; [за ред. В. І. Колеснік]. – Сімферополь : Головне управління статистики в АР Крим, 2010. – 617 с.

УДК 339.9

Джеппарова З. Р., Абдулгасис В. С.

МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Вивчений вплив глобалізації економіки на поширення фінансових криз і визначена необхідність нових міжнародних механізмів регулювання економік держав і міжнародних економічних відносин.

Ключові слова: світова фінансова криза, міжнародна економіка, глобалізація економіки, міжнародні економічні відносини, міжнародні механізми регулювання економіки.

Изучено влияние глобализации экономики на распространение финансовых кризисов и определена необходимость новых международных механизмов регулирования экономик государств и международных экономических отношений.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, международная экономика, глобализация экономики, международные экономические отношения, международные механизмы регулирования экономики.

Influence of globalization of economy is studied on distribution of financial crises and the necessity of new international mechanisms of adjusting of economies of the states and international economic relations is defined.

Key words: world financial crisis, international economy, globalization of economy, international economic relations, international mechanisms of adjusting of economy.

Постановка проблеми. Во второй половине XX в. современный мир начал входить в глобализационную стадию своего развития. Это этап принес в развитие человеческого общества немало новых черт. Его характеристикой стало создание мировой глобальной экономики, приобретающей новые специфические особенности, черты и структуры. В настоящее время экономисты подчеркивают и то обстоятельство, что к

числу наиболее значимых явлений следует отнести формирование глобальной информационной и финансовой системы. [1; 2].

По общепризнанному выводу экономистов, степень негативного воздействия экономических сбоях в условиях глобализации существенно повышается. Разрушительные последствия кризисов в современных условиях многократно возрастают. Кризис в одной из сфер экономики

может в чрезвычайно короткие сроки, в силу процесса глобализации, разрушить экономику ряда стран и вызвать цепную реакцию социальных и политических конфликтов. Постепенное включение экономики Украины в мирохозяйственный оборот побуждает обратиться к исследованию тех проблем, которые связаны с поиском наиболее эффективных методов и путей адаптации страны к современной структуре мировой экономики [3].

Динамизм и рискованность финансовых рынков – та область, которая становится для отечественной экономики (в теоретическом и практическом плане) чрезвычайно важной. Умение получать максимальный эффект и одновременно четкое знание степени риска в данной сфере, механизма распространения финансовых кризисов, а также умение применять защитные меры – все это представляет актуальную научную и практическую задачу в современной украинской экономике.

Анализ литературы. Большое внимание проблемам современных финансовых кризисов в условиях глобализации экономики уделено в исследованиях А. В. Аникина [4], О. Власовой [5], В. Колташова [3], Ю. В. Кузовкова [6], В. Панькова [7] и других отечественных экономистов. Исследования особенностей современных мировых валютных, финансовых кризисов отражены в трудах таких зарубежных ученых, как Дж. Гэлбрейт [1], К. Лоуренс [2], Л. Риччи, Дж. Сакс, Дж. Стиглиц, И. Фишер.

В то же время вопросы повышения устойчивости трансформируемых экономик в условиях их интеграции в мировую финансовую систему (под влиянием фактора глобализации) и поиск международных механизмов регулирования национальных экономик в условиях мирового финансового кризиса на сегодняшний день недостаточно изучены.

Цель статьи – определить влияние глобализации экономики на распространение финансовых кризисов и раскрыть сущность и необходимость новых наднациональных механизмов регулирования экономик государств и международных экономических отношений.

Изложение основного материала. Глобализация экономики – одна из закономерностей мирового развития. Неизмеримо возросшая по сравнению с интеграцией взаимозависимость экономик различных стран связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учётом мировой конъюнктуры, а экономические подъёмы и спады приобретают планетарные масштабы [4].

Глобализация экономики – сложный и противоречивый процесс. С одной стороны, она облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивает экономию ресурсов, стимулирует мировой прогресс. С другой, глобализация несет негативные последствия: закрепление периферийной модели экономики, потеря своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», разорение малого бизнеса, распространение на слабые страны глобализации конкуренции, снижение уровня жизни и др. [3].

Несмотря на значительный импульс, который глобализация экономики придала росту мировой экономики и мировому социально-экономическому прогрессу в последние 20 лет, очевидно, что наряду с позитивными моментами глобализация экономики несет в себе существенные противоречия, диспропорции и изъяны [7].

Теневые стороны глобализации экономики отчетливо обнаружились в условиях глобального финансового кризиса, обозначившегося в полной мере в начале осени 2008 г., а на старте 2009 г. переросшего уже в мировой экономический кризис. Одно из важнейших проявлений последнего – неуправляемость мировой экономики.

В 1960–70-е гг. первоначально в рамках ЕЭС вследствие бурно протекавших там интеграционных процессов стало ясным, что при определенной степени зрелости интернационализации последняя может вести к ослаблению регулирования на национально-государственном уровне, что вызывает объективную необходимость формирования компенсирующих это ослабление механизмов регулирования на транснациональном (наднациональном) уровне [2].

Глобализация, существенно ослабив традиционные национальные системы государственного регулирования экономики, в то же время не привела к созданию таких международных, а тем более наднациональных механизмов регулирования, которые восполняли бы возникший в результате этого пробел. Исключением из этого правила в значительной степени является лишь ЕС, особенно еврозона (Европейская валютная система), которая, однако, покрывает далеко не все пространство, на котором развернулась и продолжает развиваться глобализация экономики. Неразрешенность данного противоречия глобализации экономики выражается в снижении управляемости мировой экономики, что характерно и для системы международных отношений в целом.

Тенденция к снижению управляемости международной системы доминировала в первой половине 2000-х гг. и еще продолжает превалировать, хотя ее влияние сокращается. Видимо, этот тезис адекватно отражает ситуацию в сферах политики и обеспечения безопасности [8], но он лишь частично применим к мировой экономике: с одной стороны, данная тенденция проявилась раньше – уже в последнем десятилетии прошлого века, на начальном этапе глобализации экономики; с другой стороны, ее влияние, к сожалению, не сокращается до сих пор, а скорее растет, о чем наглядно свидетельствуют кризисные явления в мировом хозяйстве в конце 2008 г. – начале 2009 г. [6].

Эти феномены все более настоятельно требуют контрмер со стороны мирового сообщества, компенсирующих на международном уровне ослабление национальных систем государственного регулирования экономики.

Развитые и продвинутое развивающиеся государства (не говоря уже о прочих участниках мирового сообщества), обладая лишь давно известным, ослабевшим в эпоху глобализации инструментарием регулирования экономики, не получая компенсирующей поддержки на транснациональном уровне регулирования, который в текущем десятилетии не вырос ни количественно, ни качественно, вновь и вновь испытывают дискомфорт от симптомов собственного бессилия даже в не самых сложных и тяжелых ситуациях наподобие кризиса на рынке ипотечного кредитования в США, в итоге «родившего» глобальный финансовый кризис. По мнению многих экономистов, именно США положили начало мировому финансовому кризису, и в этом, несомненно, «помощь» им оказала глобализация экономики [3].

Глобализация нередко отождествляется с американизацией. Это связано с усилившимся во второй половине XX в. влиянием США в мире (Голливуд выпускает большую часть фильмов для мирового проката; в США берут свое начало мировые корпорации: Microsoft, Intel, AMD, Coca-Cola, Procter&Gamble, Pepsi и многие др.).

Новая острая вспышка кризиса в финансовой системе США в сентябре 2008 г., приведшая к тяжелым кризисным явлениям во всей международной валютно-финансовой системе, побудила правительство США к разработке «плана Полсона», направленного на поддержку оказавшихся на грани банкротства американских кредитных институтов путем улучшения их ликвидности за счет государственных бюджетных расходов в 700 млрд. долларов США.

Утвержденный Палатой представителей конгресса США 3 октября 2008 г. этот план, реализация которого сама по себе может смягчить кризис на следующий день, к сожалению, не встретил поддержки со стороны ЕС. На встрече лидеров Франции, Германии, Великобритании и Италии в Париже не получила одобрения французская идея о создании на уровне ЕС фонда для спасения «тонущих» европейских банков по аналогии с «планом Полсона».

Участникам встречи не осталось ничего иного, как высказаться за такого рода антикризисные меры на национальном уровне, которые и были приняты в отдельных странах ЕС без необходимой для получения масштабного позитивного эффекта взаимовязки [7].

Подобные меры сами по себе, конечно, можно приветствовать, но лишь как антикризисный паллиатив, которому в настоящее время нет более эффективной альтернативы на международном (глобальном уровне). При этом необходимо четко осознавать, что такого рода национальные действия, накладываясь на глобальный по своей природе нынешний кризис в международной валютно-финансовой системе, направлены против симптомов, а не причин этого кризиса. Тем более они не решают более масштабную проблему – кризиса неуправляемости мировой экономики и присущей ей системы международных экономических отношений в условиях глобализации.

В этом контексте довольно неоднозначными оказались результаты саммита G20, экстренно собранного в Вашингтоне 15 ноября 2008 г. для выработки согласованных мер по преодолению глубокого мирового финансового кризиса и противодействию надвигающейся глобальной экономической рецессии [5].

С одной стороны, как следует из итоговой декларации саммита, стороны договорились на национальном уровне принять меры для стабилизации финансовых рынков и стимулирования внутреннего спроса, повышения прозрачности финансовых рынков. С другой стороны, участники саммита, возложив не оправданные как раз последними событиями на мировом финансовом рынке надежды на его национальные регуляторы, отказались от идеи создания нового глобального финансового регулятора.

Проблема снижения управляемости мировой экономики во многом связана с отсутствием на глобальном уровне международного института (органа), более или менее полномочного в принятии совместных решений по ключевым мирохозяйственным проблемам, способного контролировать и направлять процесс их превращения в жизнь.

Наиболее часто в таком контексте упоминается «большая восьмерка» с ее ежегодными саммитами. Однако ни по своему составу, в который входят далеко не все страны-лидеры мировой экономики, ни по своим полномочиям G8 даже приблизительно не отвечает этим требованиям.

Особенно ярко это продемонстрировал последний финансовый кризис – западные банки, столкнувшись с масштабными списаниями, часто были вынуждены прибегать к помощи арабских, китайских и азиатских финансовых институтов.

Без участия Китая или Индии G8 не может принимать никаких квалифицированных решений по вопросам изменения климата. Принимать решения по глобальным экономическим и финансовым вопросам без них уже тоже нельзя. А без участия Бразилии, одного из крупнейших экспортеров продовольствия, обсуждение вопросов продовольственных рынков тоже становится малоэффективным. Именно поэтому на саммит в Японии, как и на предыдущие саммиты, были приглашены «внешние участники» – Бразилия, Китай, Индия, Мексика, ЮАР. Но они до сих пор остаются всего лишь на правах гостей, что еще раз доказывает архаичность G8. Конечно, встает вопрос о том, окажется ли более удачным формат G13 или даже G16, если включить пару влиятельных стран мусульманского мира.

Возникает также вопрос, нужно ли, чтобы в «восьмерке» Европу представляли четыре страны, а не Евросоюз в целом, который суммарно значительно сильнее и экономически, и по своему потенциальному политическому влиянию. Эти вопросы членам нынешнего клуба ведущих стран следует обсуждать и, в идеале, решать. В любом случае G8 не сможет эффективно справиться с ключевыми мировыми проблемами без реформы [7].

Выводы. Финансовые кризисы последнего десятилетия приобрели тенденцию быстро распространяться из страны в страну, представляя собой «финансовую эпидемию». Основные каналы распространения – торговый валютный и финансово-кредитный.

Неуправляемость мировой экономики в условиях глобализации экономики приобрела черты глобальной проблемы современности, свойственные и другим проблемам такого рода (продовольственной, экологической, энергетической и др.): она так или иначе затрагивает интересы всего или, по меньшей мере, большинства человечества; оказывает существенное влияние на его судьбы и будущее; требует скорей-

шего решения согласованными усилиями всего мирового сообщества.

Правда, ее нерешенность не угрожает – в отличие от других глобальных проблем (экологической, энергетической, продовольственной, бедности и отсталости преобладающей части человечества) – самим устоям жизнедеятельности мирового сообщества, но, будучи одним из весомых негативных последствий глобализации, приходит во все более острое противоречие с задачами обеспечения устойчивого развития мирового сообщества.

Как показали события, связанные с кризисом в международной валютно-финансовой системе 2008–2009 гг., для решения проблемы неуправляемости мировой экономики национально-обособленных мер недостаточно, даже если они в рамках отдельных стран значительно активизируются.

Очевидно, особенно актуальным и требующим скорейшего решения стал вопрос о формировании новой архитектуры (включающей в себя новые механизмы регулирования на международном уровне) мировой валютно-финансовой системы, включающей международный (наднациональный) уровень ее регулирования. Без этого последняя может хотя бы временно превратиться из наиболее глобализованного сектора МЭО и одной из «несущих опор» глобализации в фактор деглобализации и одно из серьезных препятствий для обеспечения стабильного развития мирового хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гэлбрейт Джеймс. Кризис глобализации [Электронный ресурс] / Гэлбрейт Джеймс. – Режим доступа : <http://www.ptpu.ru/6-99>.
2. Лоуренс К. Глобализация: вызов национальным экономикам / Клейн Лоуренс // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 6. – С. 44–49.
3. Колташов В. Кризис глобальной экономики / [под ред. В. Колташова]. – М. : ИГСО, 2009. – 448 с.
4. Аникин А. В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко / А. В. Аникин. – М., 2000. – 384 с.
5. Власова О. Пасмурный саммит / О. Власова, Г. Мирзаян // Эксперт. – 2008. – 14–20 июля. – С. 17.
6. Кузовков Ю. В. Глобализация и спираль истории / [под ред. Ю. В. Кузовкова]. – М. : Аним-Пресс, 2010. – 258 с.
7. Паньков В. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы / В. Паньков // Безопасность Евразии. – 2008. – № 1 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.crizis.ru/articles>
8. Россия и мир. Новая эпоха. 12 лет, которые могут все изменить / [отв. ред. и рук. авт. кол. С. А. Караганов]. – М. : АСТ: Русь-Олимп, 2008. – 176 с.

ПРИНЦИПОВИЙ ПІДХІД ДО ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ ІЗ ЗАРУБІЖНИМИ КОНТРАГЕНТАМИ

У статті розглянуто сутність принципового підходу до проведення ділових переговорів із зарубіжними контрагентами, визначені його переваги та характерні риси, проведено компаративний аналіз підходів до ведення ділових переговорів, виявлено умови використання принципового підходу.

Ключові слова: *переговори, принциповий підхід, «м'який» підхід, «жорсткий» підхід, Гарвардський проект.*

В статье рассмотрено сущность принципиального подхода к проведению деловых переговоров с зарубежными контрагентами, определены его преимущества и характерные черты, проведен компаративный анализ подходов к проведению деловых переговоров, выявлены условия использования принципиального подхода.

Ключевые слова: *переговори, принципиальный подход, «мягкий» подход, «жесткий» подход, Гарвардский проект.*

In the article the essence of the principal approach to the business negotiations with foreign counterparts is examined, its advantages and typical features are determined, comparative analysis of business negotiations approaches is carried out, conditions of principal approach applying is determined.

Key words: *negotiations, principal approach, «soft» approach, «hard» approach, Harvard project.*

Постановка проблеми. Переговори стають все більш значущою складовою життя сучасної людини, особливо у сфері бізнесу. Зі збільшенням масштабів інтернаціоналізації та глобалізації зростає і кількість проведених операцій та укладених угод, а, отже, і кількість переговорних процесів. Від ефективності переговорів залежить зростання і процвітання компаній, їх позиція на національному та міжнародному ринках. Успіх переговорів, досягнення поставлених цілей і завдань багато в чому залежить від ступеня підготовленості учасників до переговорного процесу, і зокрема від підходу, якого дотримуються учасники під час ділових переговорів. Тому доцільним є аналіз принципового підходу до проведення переговорів, як одного з найбільш популярних у бізнес-колах на сьогоднішній день, та виявлення його специфічних особливостей та переваг.

Аналіз літератури. Дослідження основних принципів та технік проведення бізнес-переговорів проводили такі зарубіжні та вітчизняні вчені як Р. І. Мокшанцев, Ч. Осгуд, Г. Г. Почепцов, С. Сіджел, Р. Фішер, Л. Фурекер, М. В. Цыбульская, С. Г. Шеретов, У. Юрі, Е. С. Яхонтова та ін.

Проте базові характеристики та переваги принципового підходу до переговорів порівняно з іншими підходами досі залишаються не досить вивченими.

Метою статті є вивчення сутності принципового підходу до проведення ділових переговорів із зарубіжними контрагентами, вивчення його специфічних особливостей та переваг відносно інших підходів.

Викладення основного матеріалу. Переговори можна визначити як механізм вирішення (врегулювання) конфлікту, спільну діяльність опонентів з пошуку взаємоприйнятної рішення проблеми [1]. Ефективність та успішність переговорів багато в чому залежить від підходу до їх проведення, який оберуть сторони. Під підходом до переговорів розуміється основний принцип, з якого виходять їх учасники: розглядають вони переговори як продовження боротьби або як процес вирішення проблеми, що передбачає спільні зусилля.

У науковій літературі виділяється кілька таких підходів, зокрема «жорсткий», «м'який» та принциповий підхід. Історично першими були два протилежні підходи до проведення переговорів – «жорсткий», або торг, і «м'який», або спільний з партнером пошук вирішення проблеми.

Родоначальниками «жорсткого підходу» до переговорів були американські дослідники С. Сіджел і Л. Фурекер, які вважали, що поступки на переговорах однією стороною спричиняють посилення іншої.

Автором концепції «м'якої» стратегії проведення переговорів є Ч. Осгуд, на думку якого найбільші вигоди на переговорах можна отримати в результаті спільних поступок [2].

Найбільш успішною моделлю переговорів вважаються принциповий переговор або Гарвардський проект. В основі даної моделі, яка була запропонована наприкінці 1970-х рр. дослідниками з Гарварду Р. Фішером і У. Юрі, лежить ідея, що в ході переговорного процесу найбільша увага повинна приділятися не позиціям та

пошуку їх розв'язання, а інтересам сторін. Принциповий підхід до переговорів означає жорсткий підхід до розгляду сутності справи, але передбачає м'який підхід до відносин між учасниками переговорів [3].

Згідно Гарвардського проекту виділяються наступні принципи, що соціально нормують переговори:

- виховання дружби і солідарності, які в результаті змушують думати про стан інших учасників;
- соціальний тиск, що вимагає виконання норм;
- система санкцій у разі ухилення від виконання норм.

В основі Гарвардського проекту знаходяться наступні чотири основні пункти: люди, інтереси, варіанти, результат.

У першому пункті проекту стверджується, що потрібно робити розмежування між учасниками переговорів і предметом переговорів. Той факт, що в процесі переговорів учасники ототожнюють опонента з проблемою, суттєво шкодить ефективності переговорів.

Є необхідним розуміння, що розбиратися треба з проблемою, а не один з одним. Для досягнення позитивного ефекту в переговорах, слід поставити себе на місце протилежної сторони. Потрібно розвивати взаєморозуміння, довіру та повагу у ході переговорів, уникати переваги емоцій на раціональним мисленням.

Автори принципового підходу до проведення бізнес-переговорів акцентують увагу на тому, що необхідно бути жорсткими при вирішенні проблеми, м'якими у відносинах з людьми. Ефективним способом уникнути міжособистісних конфліктів в ході переговорів є поліпшення дружніх відносин з учасниками переговорного процесу від іншої сторони до початку проведення переговорів. Будівництво соціальних зв'язків на ранніх стадіях допомагає гарантувати дружні і продуктивні переговори.

Стосовно другого пункту (інтересів) автори підходу відзначають, що в ході переговорів потрібно зосередитись на інтересах, а не на позиціях. Інтереси – це те, чого сторони хочуть досягти за допомогою переговорів, тоді як позиціонування – це те, що сторони вирішили за інтересами. Сутність суперечності в переговорах представляється не в позиціях, а в інтересах,

тобто необхідним є формулювання переліку інтересів сторін [4]. З метою оптимізації переговорного процесу, опоненти повинні бути точними щодо питань, що обговорюються, повинні визнати інтереси іншої сторони і продемонструвати це, підтримувати процес суворо в рамках об'єктивних критеріїв, стандартів і принципів, однак учасники переговорів повинні бути привітні і ввічливі, але в той же час, негнучкі стосовно принципів та об'єктивності.

У третьому пункті Гарвардського проекту (варіанти) відзначається, що перш ніж вирішити, що робити, необхідним є виділення кола можливостей. Це може бути одним з найбільш складних і напружених аспектів проведення переговорів. Прийняття тільки одного рішення як вірного приводить переговорний процес у глухий кут, оскільки спостерігається відсутність варіантів. Доцільним представляється розширення спектру варіантів ще перед початком переговорів, узгодження різних інтересів і уподобань, визначення взаємовигідних інтересів в якості цілей. Можливі рішення повинні враховувати загальні інтереси учасників. Узгодження інтересів допомагає знайти варіанти, які будуть взаємовигідними [5].

У останньому пункті (результат) говориться про те, що потрібно наполягати на тому, щоб результат ґрунтувався на якійсь об'єктивній нормі. Визначення об'єктивних критеріїв є фундаментальним завданням, що забезпечує можливість використовувати Гарвардський метод, як метод заснований на принципах, ясних цінностях та неупередженості. При визначенні критеріїв, варто приймати до уваги, баланс взаємних інтересів учасників переговорів.

Таким чином, всі питання повинні бути чіткими і не мають яких-небудь неточностей. Краще всього мати прозорість, неупередженість і впевненість, що всі стандарти приймаються іншою стороною, що вони легко і доречно розуміються. До об'єктивних критеріїв належать традиції, звичаї, шановні обома сторонами, правила, професійні норми, закони, інструкції, прецеденти, загальні цінності, моральні принципи і т. д.

Доцільним представляється порівняння трьох, перерахованих вище підходів до переговорів з метою виявлення їх основних характеристик, яке представлено в табл. 1.

Таблиця 1.

Компаративний аналіз підходів до ведення переговорів.

Параметр	«М'який» підхід	«Жорсткий» підхід	Принциповий підхід
Суб'єкти	Друзі	Противники	Разом вирішують проблему
Мета	Угода	Перемога	Розумний результат, що досягнутий ефективно та дружельно

Поступки	Робити поступки для культивування відносин	Вимагати поступки як умову для продовження відносин	Відокремити людей від проблеми
Курс при вирішенні проблем	М'який курсу у відносинах з людьми та при вирішенні проблеми	Жорсткий курсу у відносинах з людьми та при вирішенні проблеми	М'який курсу у відносинах з людьми, проте жорсткий при вирішенні проблеми переговорів
Довіра	Довіряти іншим	Не довіряти іншим	Продовжувати переговори незалежно від ступеня довіри
Позиція	Легко змінювати свою позицію	Твердо дотримуватися своєї позиції	Концентруватися на інтересах, а не на позиціях
Поведінка	Робити пропозиції	Загрожувати	Аналізувати інтереси
Прихована думка	Розкривати свою приховану думку	Вводити у оману відносно своєї прихованої думки	Уникати виникнення непотрібної лінії
Односторонні поступки	Допускати односторонні втрати заради досягнення угоди	Вимагати односторонніх відведів як плати за погодження	Обмірковувати взаємовигідні варіанти
Відповідь	Шукати єдину відповідь: ту, на яку вони погодяться	Шукати єдину відповідь: ту, на яку погодитись ви	Розробляти багатопланові варіанти вибору: приймати рішення потім
Фокусування	Наполягати на погодженні	Наполягати на своїй позиції	Наполягати на застосуванні об'єктивних критеріїв
Змагання волі	Намагатися уникнути змагання волі	Намагатися виграти в змаганні волі	Намагатися досягнути результату, керуючись критеріями, що не мають відношення до змагання волі
Тиск	Піддаватися тиску	Застосовувати тиск	Розмірковувати та бути відкритим для доводів інших; поступатися доводам, а не тиску

Варіант принципового ведення переговорів краще використовувати для досягнення інтегрованих рішень, що дозволяє вирішити проблему, ніж розподіл вигод у манері «виграш / програш», яке має місце при позиційному торзі [6].

Стратегія принципового ведення переговорів, заснованих на врахуванні інтересів сторін, використовується в тих випадках, коли

- інтереси сторін взаємозалежні;
- не ясно, про яку конкретно суму виплат ведуться переговори;
- відносини сторін у майбутньому представляються значимими;
- сторони більшою мірою бажають співпраці, ніж суперництва;
- сторони бажають прийняти рішення, яке задовольнило б їх специфічні потреби чи інтереси;
- компроміс принципів неприйнятний для сторін.

Висновки. Серед існуючих підходів до ділових переговорів із зарубіжними контрагентами одним з найбільш ефективних є принциповий підхід.

Важливою характеристикою даного підходу є застосування «жорсткої» стратегії по відношенню до обговорюваних питань і «м'якою» по відношенню до людей. Метою принципового підходу є розумний результат, досягнутий ефективно і дружелюбно. Одна з основних переваг аналізованого підходу полягає в тому, що в

процесі переговорів враховуються справжні інтереси обох сторін, що призводить до прийняття взаємовигідних рішень.

Результати проведеного аналізу можуть бути використані для більш детального вивчення основних переваг та недоліків принципового підходу до ведення переговорів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Цыбульская М. В. Конфликтология : учебное пособие / М. В. Цыбульская, Е. С. Яхонтова. – М., 2004. – 100 с.
2. Шеретов С. Г. Ведение международных переговоров : учебное пособие / С. Г. Шеретов. – Алматы : Данекер, 2004. – 154 с.
3. Фишер Р. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон. – М. : Эксмо-Пресс, 2010. – 288 с.
4. Building a pathway to cooperation: Negotiation and social exchange between principal and agent / [W. P. Bottom, J. Holloway, G. J. Miller, A. Mislin] // Administrative Science Quarterly. – 2006. – № 51. – P. 29–58.
5. Bottom W. P. Negotiating a coalition: Risk, quota shaving, and learning to bargain / [W. P. Bottom, J. Holloway, S. McClurg, G. J. Miller] // Journal of Conflict Resolution. – 2000. – № 44. – P. 147–169.
6. Labianca G. Exploring the social ledger: Negative relationships and negative asymmetry in social networks in organizations / G. Labianca // Brass Academy of Management Review. – 2006. – № 49. – С. 43–46.

ВІТЧИЗНЯНА МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

Дана якісна і кількісна оцінки та визначені основні тенденції сучасного етапу формування, становлення та розвитку вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності в глобальному бізнес-середовищі.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, модель корпоративної соціальної відповідальності, Глобальний Договір ООН (ГД ООН), глобальне бізнес-середовище, транснаціональні корпорації.

Дана качественная и количественная характеристики, а также определены основные тенденции современного этапа формирования, становления и развития отечественной модели корпоративной социальной ответственности в глобальной бизнес-среде.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, модель корпоративной социальной ответственности, Глобальный Договор ООН (ГД ООН), глобальная бизнес-среда, транснациональные корпорации.

This academic paper gives quantitative and qualitative evaluations as well as defines the main trends of the contemporary stage of formation, implementation and development of Ukrainian model of corporate social responsibility in the global business environment.

Key words: business social responsibility, corporate social responsibility model, United Nations Global Compact, global business environment, multinational corporations.

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність бізнесу в світі на сьогодні – це визнаний факт, що підтримується не тільки компаніями в різних регіонах планети, а й урядами, суспільними організаціями, громадами, міжнародними інститутами.

Процеси трансформації економіки України і адаптації її до сучасного глобального середовища призвели до зміни розуміння ролі бізнес-структур як суспільних інститутів та формування нового підходу до оцінки ефективності їх діяльності. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоздатності, досягненні високої продуктивності та прибутковості компаній починають відігравати їх соціально-відповідальні функції: включення до їх компетенції питань підтримки природоохоронних заходів, розробки та реалізації програм розвитку навчальних закладів, медичних пунктів, дитячих садків, оздоровниць та інших закладів соціальної інфраструктури, формування систем соціального, освітнього та психологічного забезпечення працівників, впровадження принципів етичної поведінки у відносинах з постачальниками, споживачами, іншими стейкхолдерами. Подібна трансформація суспільних цінностей та пріоритетів вимагає внесення змін до діючої практики корпоративного управління, забезпечення інтеграції принципів, методів та інструментів соціальної відповідальності у їх діяльність. Цим і зумовлена висока актуальність пи-

тань соціальної відповідальності міжнародних корпорацій на ринках територіальної присутності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій сфери корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) дозволяє визначити досить широкі, як міжнародні та вітчизняні рамки професійних дискусій із зазначених питань. Провідними зарубіжними теоретиками соціальної відповідальності А. Керролом, Д. Кроузером, Т. Джоунсом, Р. Мітчеллом, Р. Делом, Дж. Арасом, Дж. Фішером визначаються її основні концепції, принципи, понятійний апарат. Російські дослідники І. Беляєва, Ю. Благов, Е. Борисенко, А. Нещадін, Є. Малінін, М. Ескиндарова [1] висвітлюють соціальну відповідальність бізнесу в умовах жорстко регульованої економіки. Серед вітчизняних науковців, в сферу інтересів яких входить КСВ, – Л. Будьонна, Р. Колишко, О. Лазоренко [2], Д. Лук'яненко [3], С. Мельник, В. Матросов, Є. Панченко, Д. Скитаєв. Незважаючи на значний обсяг публікацій з проблем корпоративної відповідальності, питання формування, розвитку та становлення національних моделей корпоративної соціальної відповідальності в рамках глобального управління недостатньо висвітлені у міжнародних та вітчизняних фахових дослідженнях, розглядаються переважно фрагментарно, вибірково та не системно.

У зв'язку з цим, виникає потреба застосовувати ширше коло джерел для дослідження теми, проаналізувати законодавчу базу формування та

розвитку української моделі корпоративної соціальної відповідальності, дослідити не фінансову звітність вітчизняних компаній для характеристики та діагностики сучасного етапу становлення названої моделі Корпоративної соціальної відповідальності (далі КСВ).

Метою нашої статті є якісна та кількісна оцінка формування, становлення та розвитку вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Викладення основного матеріалу. Соціальна відповідальність в Україні – відносно нова практика для вітчизняних бізнес-структур. Її тренд сетерами виступають провідні транснаціональні корпорації, що мають представництва в нашій країні, та найбільші вітчизняні компанії. Слід зазначити, що не зважаючи на епізодичність практик КСВ в діяльності вітчизняних компаній, на сьогодні в Україні сформований ряд мотивуючих чинників становлення вітчизняної моделі КСВ. Загальний перелік названих мотиваторів слід класифікувати в розрізі зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища країни. Характеристики міжнародного середовища країни, що мотивують розвиток та формування вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності – це необхідність позиціонування України у названому середовищі, географічна належність до регіону зі стійкими традиціями у сфері КСВ – Європейського Союзу, підтримка глобальних ініціатив ГД ООН та ISO 26000.

На початку 2004 р. Україна приєдналась до Кіотського протоколу: Закон України № 1430-IV від 04.02.2004 «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» [4]. Для бізнесу це означає можливість отримувати грошові бонуси від зменшення викидів парникових газів. Компанії, які скорочують обсяги забруднення атмосфери, отримують від ООН спеціальні сертифікати і продають їх на спеціальних торговельних майданчиках.

ГД ООН є добровільною ініціативою, яка об'єднує приватні компанії, агенції ООН, бізнес асоціації, неурядові організації та профспілки у

єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне корпоративне лідерство. Десять принципів ГД ООН орієнтовані на втілення практик відповідального бізнесу у сферах прав людини, стандартів праці, екологічної відповідальності та боротьби з корупцією [5]. Слід зазначити, що у кінці 2007 р. Україна приєдналась до розробки міжнародного стандарту ISO 26000 шляхом відбору експертів та створення Національного дзеркального комітету. Ще навесні 2010 р. цей стандарт було прийнято міжнародною спільнотою, та він є обов'язковим, органи державної влади не можуть змушувати його виконувати, і навряд він чи набуде значної популярності серед компаній України найближчим часом.

Критерії характеристики внутрішнього вітчизняного бізнес середовища можна класифікувати у три групи, а саме: соціальні, політичні та економічні чинники мотивації формування та розвитку вітчизняної моделі КСВ.

До соціальних чинників необхідно віднести національну ментальність українського народу, яка виражається у його вікових традиціях благодійності та меценатства; суспільні очікування на відповідальну соціальну поведінку успішних бізнес-структур; прагнення владних структур передачі частини власної відповідальності в сфері соціальної політики.

Політичний акцент внутрішнього середовища визначається у переміщенні формування вітчизняної моделі КСВ з ініціативних площадок на державний рівень. Підтвердженням цьому є низка засідань Консультативної ради з розробки проекту Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, слухання у Комітеті з питань промисловості і регуляторної політики та підприємництва, що проходили з листопада 2009 по січень 2011 р., дворічний проект «Розробка національного порядку денного з корпоративної соціальної відповідальності».

Динамічність розвитку правого середовища формування вітчизняної моделі КСВ представлена в табл. 1.

Таблиця 1.

Динаміка розвитку правого середовища становлення вітчизняної моделі КСВ.

Назва регулятивного документу	Статус законодавчих норм	Дата приєднання, затвердження (рік)
Міжнародний рівень регулювання		
Кіотський протокол	Статус обов'язкового виконання (СОВ)	2004
Глобальний Договір ООН	Добровільна ініціатива	2006
Міжнародний стандарт ISO 26000	Добровільна ініціатива	2007

Національний рівень регулювання		
Закон України «Про підприємства в Україні»	COB	№ 887-12 від 27.03.1991
Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»	COB	№ 2017-14 від 05.10.2000
Закон України «про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків»	COB	№ 2866-15 від 08.09.2005
Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (заборона реклами, спонсорства та стимулювання продажу тютюнових виробів)»	Проект	2009
Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 р.»	COB	№ 2818-17 від 21.12.2010
Проект Закону України «Про соціальну відповідальність великого бізнесу»	Проект	№ 8436 від 22.04.2011
Національна концепція розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні	Проект	2009–2011

В Україні діє низка законів, що покликані регулювати діяльність в частині соціально відповідальної поведінки компаній. Та ці закони лише окреслюють обов'язки підприємств, не торкаючись безпосередньо добровільних ініціатив компаній. Тлумачення КСВ українське законодавство не дає. А ті стимули, які згідно з законами мали б отримувати компанії, наприклад, за впровадження альтернативних джерел енергії на практиці не діють.

Ще у 2009 р. було розроблено проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо заборони реклами, спонсорства та стимулювання продажу тютюнових виробів)». Та відповідний закон досі не було прийнято, незважаючи на той соціальний ефект, до якого може призвести його впровадження: проект закону передбачає заборону реклами тютюнових виробів та, в тому числі, здійснення тютюновими компаніями публічно заходів з соціальної відповідальності. Також, наприклад, 22.04.2011 р. в парламенті було представлено проект Закону України № 8436 «Про соціальну відповідальність великого бізнесу», згідно з яким має бути запроваджена сплата податку на над дохід, а також відповідальність за невиконання цього закону. Зазначимо, що в нашій державі триває розробка національної стратегії з КСВ, що її здійснює Центр розвитку КСВ. До процесу залучаються органи державної влади, громадські організації, представники бізнес-середовища, профспілки, організації споживачів та дослідницькі інституції.

У 2010 р. українські вищі навчальні заклади отримали змогу впроваджувати окрему дисципліну «Корпоративна соціальна відповідальність» до навчального плану напрямків «Економіка і підприємництво» та «Менеджмент і адміністрування»: Міністерство освіти і науки України ухвалило відповідну програму [6]. Того ж року в Україні вийшов друком перший підручник «Ко-

рпоративна соціальна відповідальність», виданий Університетом банківської справи Національного банку України. Як вже зазначалось одним з вітчизняних драйверів розвитку КСВ служить громадська організація «Центр “Розвиток КСВ”», яка регулярно готує публікації, здійснює моніторинг ринку і законодавства, а також допомагає компаніям впроваджувати практики соціальної відповідальності в свою діяльність.

Внутрішні економічні мотиватори – це підвищення результативності в бізнес структурах за рахунок зростання конкурентоспроможності окремих компаній, галузей і економіки в цілому; стимулювання «сталих інвестицій шляхом запровадження та поширення практик КСВ, яке веде до реалізації принципів підзвітності та прозорості в їх діяльності.

Специфікою вітчизняної моделі КСВ є її стихійне, непослідовне розповсюдження на добровільній основі серед низки великих компаній. Перш за все мова йде про підписантів ГД ООН – таких на сьогодні в Україні рівно 149 [5]. За період від дати офіційної презентації ГД ООН в Україні (26.04.2006 р.) в середньому щороку до нього долучались 23 компанії, що діють на території нашої держави.

Враховуючи, що станом на 1.04.2011 р. в Україні зареєстровано 1301495 суб'єкти ЄДРПОУ (з них – 1245321 зі статусом юридичної особи) [7], навіть офіційно 149 соціально відповідальних компаній – це мізерна частка – тільки близько 0,01% (0,011448 %) всіх підприємств України.

Цікавим, на наш погляд, є аналіз динаміки приєднання до ГД ООН вітчизняних компаній: якщо одразу після його презентації та за передкризових умов щороку його перелік поповнювався досить активно, у 2009, 2010 та наразі в 2011 рр. спостерігаємо спад інтересу з боку українських підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка приєднання українських організацій до ГД ООН (2006–2010 рр.) та її екстраполяційний прогноз (2011–2015 рр.).

*Побудовано за статистичними даними [5].

Пік активності у долученні до ГД ООН припадає на фінансово благополучні для вітчизняних компаній роки. Кризовий та посткризовий розвиток КСВ свідчить про те, що ініціатива у прийнятті компаніями на себе зобов'язань зі сталого розвитку і відповідальності перед суспільством стрімко падає.

Екстраполяційний прогноз динаміки приєднання українських організацій до ГД ООН на наступні декілька років (2011–2015 рр.) дозволяє зробити попередні висновки щодо популяризації принципів соціальної відповідальності та активності компаній в сфері КСВ.

По-перше, наступними роками за умови покращення макроекономічних показників можемо очікувати збільшення кількості приєднаних до ГД ООН майже удвічі (до 292 учасників), причому активність у долученні буде нижчою, ніж за попередні п'ять років: приріст кількості учасників щорічно за 2006–2010 рр. становив 38,3% (в середньому майже 25 приєднаних кожні 12 місяців), тоді як на 2011–2015 рр. ми прогнозуємо щорічний приріст тільки близько 14,6% (середній показник – 29 нових учасників за аналогічний період). Таким чином, незважаючи на те, що за наступні п'ять років принципи ГД ООН підтримуватимуть все більше вітчизняних організацій, темпів приросту їх активності не буде достатньо для кардинальної зміни популярності КСВ серед українських бізнес-структур.

Зазначимо, що за перший квартал 2011 р. до цього переліку не долучилось жодної української організації. І це при тому, що участь у ГД ООН, окрім зобов'язань, несе низку переваг для підписантів: і у першу чергу це навіть не статус долученого до ініціативи найбільшої міжнародної організації (що можна сміливо використовувати у власних рекламних та інших PR-цілях), а

інвестиційна привабливість (інвестори більш схильні довіряти свої ресурси для компаній, надійність, передбачуваність та перспективність яких певним чином є підтвердженою міжнародними організаціями). Згідно структури соціально відповідальних компаній України, підписантів ГД ООН 2010 р. найбільша кількість серед них бізнес-компаній – 62%, громадські організації складають 23%, а бізнес-асоціації – 10% (рис. 2).

П'ята частина долучених до ГД ООН – це неурядові організації, такі як Українська асоціація якості, Торгово-промислова палата України, Всеукраїнська молодіжна громадська організація, Український Католицький Університет, AISEC в Україні тощо.

Як ми уже згадували, драйверами соціальної відповідальності на теренах нашої держави виступають представництва й філії декількох транснаціональних корпорацій. Саме вони, маючи соціальну відповідальність за стандарт, звичну практику і філософію діяльності, виступають своєрідними еталонами в українському бізнес-середовищі. Це, зокрема, ТНК-ВР Україна, Сіменс Україна, Ніссан Мотор Україна, Тетра Пак Україна, Кока-Кола Бевериджис Україна, Вітмарк Україна, Ернст енд Янг, Хюндай Мотор Україна тощо.

Важливо наголосити на тому, що формальне взяття компанією на себе зобов'язань ГД ООН на практиці не завжди визначає її наміри діяти відповідно і відповідально. В Україні за стандартами GRI звітність подавали лише п'ять компаній: DTEK, Metinvest, SCM, Оболонь та банк Надра. Зі 149 його вітчизняних підписантів 9 взагалі не звітувала про свою КСВ. Окремі соціальні звіти видають або включають до консолідованої звітності лише декілька компаній, для решти принципи Договору є декларативними.

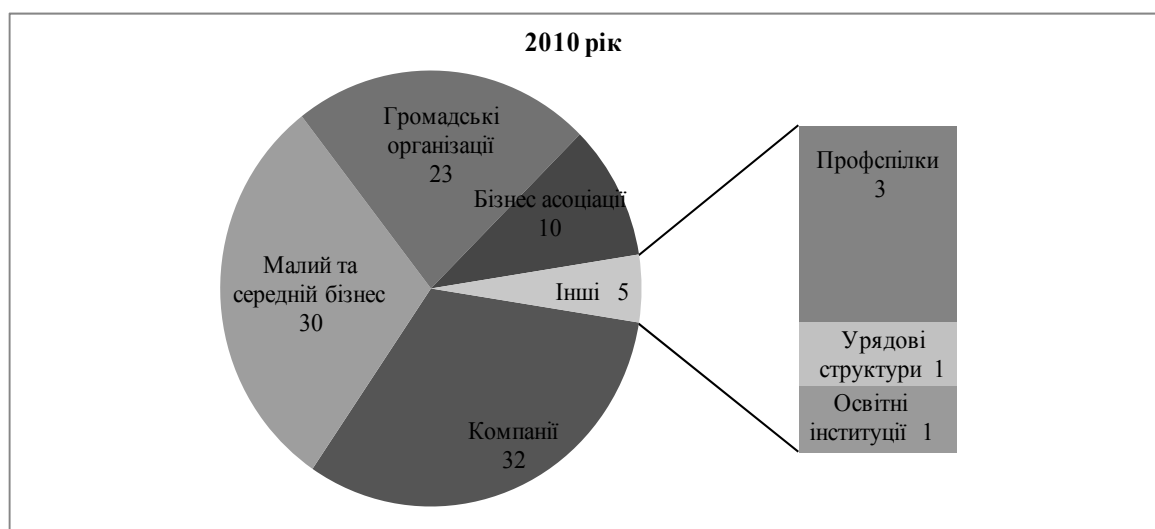


Рис. 2. Структура українських компаній, підписантів ГД ООН, 2010 рік.

*Побудовано за статистичними даними [5].

На додачу, наявність інформації щодо місії організації, її відповідальності, свідомості діяльності та подарованих дитсадочкам різдвяних пакуночків з цукерками – не більше ніж поширена практика нівелювання вітчизняними компаніями поняття «соціальна відповідальність». Загалом в Україні соціальна відповідальність не сприймається бізнес-структурами як частина стратегічного менеджменту.

Інструментами запровадження КСВ для багатьох з них є PR-заходи, Кодекси етичного ведення бізнесу або корпоративної поведінки та стандарти звітності.

В Україні у третьому тисячолітті було проведено два масштабних дослідження у сфері соціальної відповідальності бізнесу «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010: стан та перспективи розвитку» [8].

За порівняльними результатами названого дослідження можна сформулювати основний висновок, у що в цілому по країні за визначені роки практично не змінились усі названі нижчі тенденції (крім значного зростання рівню розуміння активної ролі бізнес-структур у вирішенні соціальних і екологічних проблем).

1. Визначена тенденція залежності рівня інформованості про соціальну відповідальність від розміру компанії.

2. Більшість опитаних вітчизняних компаній ототожнюють поняття соціальної відповідальності з благодійною допомогою і рівнем розвитком власного персоналу.

3. Тенденція зміни рівня розуміння активної участі бізнес-структур у вирішенні соціальних і екологічних проблем зросла у двічі.

4. Відмічено незначне скорочення соціально відповідальних вітчизняних компаній з 75,8% (у 2005 р.) до 67,3% (у 2010 р.).

5. Названі основні мотиватори соціально відповідальної поведінки українських бізнес-структур: моральні міркування (61,3%) і внутрішнє спонукання (52,1%).

6. Зазначені основні напрямки політики соціальної відповідальності українських компаній: заходи спрямовуються на трудові практики та захист здоров'я і безпеку споживачів. Найменш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою.

7. Соціальна відповідальність не стала структурною складовою стратегічних орієнтирів більшості вітчизняних компаній.

Українські компанії закриті для широкої громадськості: для більшої половини компаній (59,8%) детальна інформація про діяльність компанії – це інформація тільки для внутрішнього користування.

8. Низький рівень врахування інтересів стейкхолдерів в діяльності компаній; (найчастіше враховуються інтереси споживачів та органів державної влади, найменше – недержавних організацій та дослідницьких організацій, учбових закладів).

9. Визначені основні стимули для реалізації заходів із соціальної відповідальності: пільгове оподаткування, зменшення адміністративного тиску місцевих органів влади та ознайомлення з позитивними прикладами впровадження програм / заходів із соціальної відповідальності в світі.

10. Поіменовані основні перешкоди реалізації соціальної відповідальності: брак коштів, податковий тиск та недосконалість нормативно-правової бази.

11. Названий першочерговий захід у сфері покращання ситуації із соціальної відповідальністю в Україні: розробка та прийняття Націо-

нальної стратегії розвитку соціальної відповідальності.

Аналітична оцінка сучасної вітчизняної моделі КСВ та відповідних практик українських компаній дозволяє зробити висновок про те, що в Україні протягом останніх десятиліть спостерігається стала тенденція до усвідомлення потреби у соціально відповідальній поведінці бізнесу.

Поки що в Україні більшість компаній (як великих, так і середніх та малих) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності і перебувають на етапі дотримання законодавства та «точкових» добродійних проєктів. Включення КСВ в стратегічні орієнтири компаній, розробка стратегії соціальної відповідальності спостерігається лише у 29,6% досліджуваних компаній. Це означає, що КСВ для більшості вітчизняних компаній обмежується лише епізодичними заходами, що направлені на охорону довкілля (1/2 опитаних респондентів), соціальні інвестиції в територіальні громади (1/3 опитаних компаній), запровадження енергозберігаючих технологій, сортування та утилізацію відходів (26,6% опитаних респондентів) [8, с. 24–34]

Лідери українського бізнесу, зокрема, приватної форми власності, здійснюють активну добродійну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків з громадськістю (PR).

За оцінками експертів, майже всі великі компанії проводять проєкти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проєктів до власної соціальної відповідальності. Соціальна відповідальна поведінка компаній не є масовим явищем в Україні і стає звичною практикою лише для незначної кількості названих компаній. У більшості випадках вітчизняні компанії розміщують інформацію про КСВ на своїх веб-сайтах (2/3 від загальної кількості опитаних компаній) та мають затверджені кодекси поведінки (місію, зведенні етичні стандарти, проголошенні цінності, тощо) (1/4 від загальної кількості опитаних компаній).

Важливою характеристикою українських компаній є їх закритість для широкої громадськості: для більшої кількості опитаних вітчизняних компаній (59,8%) детальна інформація про діяльність – це інформація винятково для внутрішнього користування [8]. Це підтверджує факт свідомого приховування інформації як від органів влади та громадськості, так і від власного персоналу. За оцінками Мінекономіки, за 2009 р. рівень тіньової економіки в Україні вимірюється у 320 млрд. грн., що складає 35% від

офіційного ВВП країни [9]. Тільки за офіційними даними тіньовий бізнес в Україні у 2009 р. оцінювався сумою трьох річних бюджетів Пенсійного фонду [9].

Згідно неофіційних даних – 50% українського бізнесу знаходиться «в тіні». Таким чином, враховуючи, що прозорість та підзвітність є основоположними принципами КСВ компаній, в середовищі, де бізнес структури приховують кількість працюючого персоналу, реальний рівень доходів, не сплачують податки не має підстав розраховувати на соціальну відповідальність вітчизняних компаній.

Висновки. Аналізуючи діяльність багатьох міжнародних корпорацій, можна дійти висновку, що соціальна відповідальність сприяє розвитку компаній і, навпаки, уникнення соціальної відповідальності звужує можливості успіху організацій. Це дало змогу сформулювати «залізний закон відповідальності», згідно з яким у довгостроковій перспективі ті, хто не використовує наявну владу в такому напрямі, що визначається суспільством як відповідальний, ризикує втратити цю владу. Цей закон було аргументовано науковими дослідженнями американських та британських університетів у 1997–2000 рр. Компанії, що втілювали в життя концепцію соціальної відповідальності, мали в 2–4 рази вищі темпи зростання, ніж конкуренти, що обмежували свої цілі вилученням прибутку [10, с. 74].

Слід зазначити, що в Україні досі відсутні будь-які закони регулювання сфери соціальної відповідальності бізнесу. Це означає, що на державному рівні координації КСВ в нашій країні немає.

Ключовою проблемою регулювання КСВ є впровадження та виконання вимог чинного законодавства сфери соціально відповідальної поведінки бізнесу для формування та розвитку вітчизняної моделі КСВ на засадах стратегічного партнерства влади та бізнесу.

Якщо закони не працюють на практиці (незадовільне фінансування, нерівномірність розподілу витрат, тощо), увесь процес законодавчого регулювання не досягне поставлених цілей сталого розвитку. Справедливим є твердження, що в Україні деякі вимоги навіть жорсткіші за такі ж вимоги, як і в ЄС та зафіксовані в законодавстві, але на жаль, вони не діють на практиці.

Сьогодні Україна знаходиться в числі активних учасників глобальних ініціатив лідерства з КСВ. Формування та розробка концептуальних основ КСВ в Україні на сьогоднішній день перемістилось з ініціативних площадок на державний рівень. Проєкт Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні обговорюється діловими колами та державними діячами країни [11].

Наразі є нагальна необхідність в розробці основних законодавчих положень формування вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності. Формування та розвиток вітчизняної моделі КСВ дозволить гармонізувати цілі соціальної політики держави та бізнес цілі українських компаній. За умов підтримки держави, наслідування досвіду успішних практик КСВ міжнародних та вітчизняних компаній партнерство держави та бізнесу перетвориться у потужний ресурс розвитку корпоративної соціальної відповідальності компанії перед навколишнім середовищем, суспільством, громадою, соціально незахищеними верствами населення, а значить в ресурс сталого розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / [под общ. ред. д. э. н., проф. И. Ю. Беляевой, д. э. н., проф. М. А. Эскиндарова]. – М. : КНОРУС, 2008. – 475 с.
2. Лазоренко О. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко / [Кол. автор.: О. Лазоренко, Р. Колишко, та ін.]. – К. : Енергія, 2008. – 96 с.
3. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. ; [керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус]. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
4. Закон України №1430-IV від 04.02.2004 «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової

Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1430-15>.

5. Офіційний сайт мережі ГД ООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/howtojoin/benefits>.
6. Корпоративна соціальна відповідальність / Програма навчальної дисципліни для студентів галузей знань «Економіка та підприємництво», «Менеджмент та адміністрування» освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=gr/>.
7. ЄДРПОУ – Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Аналітичний звіт «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010: стан та перспективи розвитку». Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», 2010. – 56 с.
9. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
10. Гіл Чарлз В. П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / В. П. Гіл Чарлз ; [пер. з англ.] – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 733 с.
11. Проект Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfi.org/ua/index/php?option=com>.

УДК 172.4(5)

Полякова Ю. В., Іваненко І. А.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ З ПРЕДСТАВНИКАМИ АЗІАТСЬКИХ КРАЇН

У статті розглядаються питання організації ділових переговорів із урахуванням культурних особливостей азіатського регіону. Розкрито характерні риси ділових людей у Китаю, Японії, Південної Кореї у ділових відносинах. Обґрунтовано елементи необхідних культурних установок у поведінці азіатських партнерів, яких слід дотримуватися під час ділових переговорів із ними.

Ключові слова: ділове спілкування, іноземні партнери, національні особливості, ділова етика, культурні розбіжності, азіатські країни.

В статье рассматриваются вопросы организации деловых переговоров с учетом культурных особенностей азиатского региона. Раскрыты характерные черты деловых людей Китая, Японии, Южной Кореи в деловых отношениях. Обоснованы элементы необходимых культурных установок в поведении азиатских партнеров, которых следует придерживаться во время деловых переговоров.

Ключевые слова: деловое общение, иностранные партнеры, национальные особенности, деловая этика, культурные различия, азиатские страны.

The article examines the questions of business negotiations with culturally sensitive Asian region. Described the features of business people of China, Japan, South Korea in business communications. Proved the necessary elements of cultural facilities in the behavior of Asian partners, which should be followed during business negotiations.

Key words: business communication, international partners, national characteristics, business ethics, cultural differences, Asian countries.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації виникає необхідність розширення ділових контактів із зарубіжними партнерами, невід'ємною складовою яких стають реклама, світське спілкування та зустрічі з іноземними партнерами у неділовому середовищі. Практика міжнародних відносин установила загальновизнані стандарти ділової етики. Але існують відмінності в способах, манерах, традиціях ділового спілкування, які є проявом етнокультурних особливостей різних народів. Це необхідно брати до уваги для уникнення непорозумінь під час проведення ділових переговорів і досягнення успішних результатів у міжнародній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив національно-культурних особливостей азіатських партнерів на ділове спілкування та питання ділового етикету досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема І. Н. Браїмом, Б. З. Зельдовичем, О. В. Кубраком, Ф. А. Кузіним, Р. Д. Льюїсом, А. В. Опалевим, А. К. Семеновим, Л. Д. Столяренко, В. Л. Сухаревим та ін.

Проте при великій кількості літературних джерел за даною темою недостатньою є кількість наукових робіт, у яких проведено порівняльний аналіз поведінки азіатських бізнесменів при проведенні переговорів, а також не достатньо дослідженими залишаються рекомендації щодо організації ділових переговорів із урахуванням національних особливостей азіатської культури.

Метою даної статті є визначення особливостей, що притаманні міжнародному діловому спілкуванню при проведенні переговорів з азіатськими партнерами та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні рамки ділового спілкування з іноземними партнерами значно розширюються. Вихід будь-яких підприємств на зарубіжні ринки, завоювання нових сегментів та споживачів, просування нових, інноваційних або вже існуючих товарів, розширення масштабів діяльності тощо – все це передбачає спілкування з бізнес-партнерами. Але на відміну від ділового спілкування з вітчизняними контрагентами воно є більш складним та має ряд особливих рис, притаманних лише здійсненню зовнішньоекономічної діяльності підприємства [1].

Насамперед, особливістю будь-якого спілкування з діловими партнерами з іншої країни починається з існування між ними мовного бар'єра. Такий бар'єр може бути великою проблемою для ефективного спілкування та вирішення бізнес-питань. Тому вільне володіння англійською мовою, письмовою та усною, розмо-

вною та діловою є необхідним чинником успіху підприємства в цілому. Крім того, труднощі в діловому спілкуванні часто обумовлюються відмінностями національних культур. Національні особливості та культурні відмінності партнерів впливають на ділові відносини не тільки при конфлікті сторін. Різниця менталітетів деколи не дозволяє не тільки грамотно і ефективно провести переговори, але навіть і приступити до них. Традиції і звичаї ділового спілкування та ті цінності, що властиві партнерам, відбиваються на діловому спілкуванні та процесі його проведення, так само як і на результаті [2; 3].

Азіатський стиль спілкування в цілому відомий та зрозумілий. Характерними ознаками цього стилю спілкування є практицизм, шанування своїх національних традицій та уважне ставлення до партнера. Однак кожна з країн Азії має свої відмінності, звичаї та традиції ділового спілкування. Розглянемо особливості спілкування, що притаманні представникам таких країн Азії, як Китай, Японія та Південна Корея.

Специфічні риси ділової етики китайців формувалися під впливом трьох факторів: етнічних норм конфуціанства, комуністичної ідеології та світових стандартів ділового спілкування. Визнання своєї причетності до великої китайської цивілізації викликає в китайців почуття переваги над представниками інших культур. Тривала імперіалістична агресія щодо Китаю сформувала в них недовіру та неприязнь до іноземців. Проте в діловому спілкуванні китайські урядовці й бізнесмени вміють приховувати ці почуття, чому великою мірою сприяють принципи конфуціанської етики. Згідно з конфуціанською філософією, серед найголовніших цінностей, яких повинна прагнути людина, є скромність, толерантність, поважання старших, щирість, відданість, добросовісність, почуття обов'язку, вдячність за послуги.

Найголовнішим принципом у діловому спілкуванні китайці вважають неприпустимість «втрати обличчя». Тому вони й самі уникають незручних для себе ситуацій, а також намагаються не ставити в ніякове становище й партнера. Під час переговорів китайці ввічливі та стримані [4]. У Китаї стиль ведення переговорів відзначається значно меншим динамізмом порівняно із західними країнами. Переговори можуть тривати від декількох днів до декількох місяців і навіть більше. До того ж вони можуть часто перериватися, що інколи дуже дратує їх партнерів, котрі цінують свій час. Китайці ніколи не приймають рішень без ґрунтовного вивчення всіх аспектів і наслідків пропозицій своїх партнерів і прагнуть вилучити найдокладнішу інформацію щодо майбутньої угоди.

У переговорах з представниками Китаю слід мати на увазі, що прийняття рішень з важливих питань здійснюється колегіально. Звісно, що будь-яке таке рішення проходить численні погодження та потребує багато часу. В інтересах підвищення рівня оперативності та ефективності можливих переговорів необхідно ці моменти враховувати та намагатися попередньо подати китайському партнеру свої конкретні пропозиції щодо цін, перспекти на пропоновані товари, а також побажання щодо способу оплати тощо [5].

Ділова етика японців досить помітно відрізняється від правил і норм ділового світу Заходу, і це треба враховувати на переговорах з ними для уникнення непорозумінь і досягнення успіху. Найхарактернішою рисою японського суспільства є дуже велика залежність особистості від соціальної групи, до якої вона належить. На переговорах представник фірми ніколи не прийме рішення сам. Він обов'язково повинен узгоджувати всі деталі з іншими членами фірми, що значно затягує переговори.

Японці, як і китайці, болісно переживають невдачі, тому на переговорах ні в якому разі не можна їх ставити в принизливе становище, розмовляти з ними неввічливо, тиснути на них у прагненні підписати вигідний контракт.

Японці не люблять говорити «ні» на переговорах, вважаючи, що пряма відмова образить партнера. Свою незгоду вони виражають непрямо, натяками. Коли японець, вислухавши пропозиції партнера, говорить «так», то це не обов'язково означає, що він згоден; скоріше: «так, я вас вислухав» [4]. Переговори японці ведуть звичайно командою, в якій кожен має свою компетенцію. Вони уважно слухають партнера, але рішення приймають не відразу. Якою б сильною не була команда, її члени обов'язково звернуться до центрального офісу за інструкціями.

Японці неохоче вступають у контакт з новими людьми. Тому краще налагодити з японськими партнерами знайомство через посередника. Такий посередник має бути добре відомий як бізнесмену, так і японському партнеру. У практиці ділового спілкування Японії велике значення має використання візитних карток. У них, крім імені та прізвища, а також займаної посади, вказується найголовніше для японця – належ-

ність до певної фірми чи організації, що в кінцевому рахунку визначає його становище в суспільстві. Якщо у відповідь на протягнуту візитну картку не дати свою, це може збентежити й навіть образити японського бізнесмена. Вручати й одержувати візитку краще двома руками і уважно прочитати на знак поваги [5].

У Кореї протокол ділової поведінки дуже сильно відрізняється від західних стандартів, і корейці вважаються одними із найбільш важких ділових партнерів у світі. Переговори вважаються розпочатими тільки після взаємного обміну візитками. Обов'язковим має бути уточнення, як правильно вимовляється ім'я корейського партнера. Безпосередньо після обміну візитками прийнято поговорити про клімат, дорогу, зручність розміщення в готелі. Під час переговорів корейські бізнесмени поведуться досить напористо й агресивно. Разом із тим корейці, на відміну від представників японських компаній, не схильні подовгу обговорювати другорядні деталі угоди заради того, щоб забезпечити плавний перехід до головної проблеми.

Корейці цінують ясність і чіткість викладу думок і пропозицій із боку партнерів по переговорам [5]. Найчастіше корейські бізнесмени не висловлюють відкрито незгоду із позицією партнера, не прагнуть довести його неправоту. Тому під час спілкування з корейцями не потрібно вживати таких висловів, як «треба подумати», «ваша пропозиція має потребу в тривалому вивченні», «вирішити це питання буде нелегко» і т. п., оскільки вони будуть сприйняті протилежною стороною не як готовність до довгострокових зусиль із з'ясування можливостей реалізації ділових пропозицій, а лише як констатація їхньої неприйнятності, принаймні, на цьому етапі. Корейці не люблять заглядати далеко в майбутнє, їх більше цікавить безпосередній, найближчий результат власних зусиль.

Корейці досить педантичні щодо питань одягу: на переговорах із ними чоловікам найкраще бути в строгому діловому костюмі й білій сорочці із неяскравою краваткою; для жінок абсолютно виключені брюки. Не прийнято курити в присутності старших за віком і посадою [6]. Особливості поведінки бізнес-партнерів з різних країн Азії при проведенні ділових переговорів підсумовано у табл. 1.

Таблиця 1.

Порівняння національних особливостей представників азійських країн при організації ділових переговорів.

Характеристика	Китайці	Японці	Корейці
Ділове знайомство	При знайомстві варто представити свою візитну картку. Прийнято обмінюватися рукописними.	Перевага надається особистим контактам, які встановлюються через посередників. Уникання рукописокань, перевага надається поклонам.	Домовленість про зустріч через посередників. Велике значення приділяється обміну візитними картками.

Проведення переговорів	Перевага веденню переговорів на своїй території. Ніколи на приймають рішення без досконалого вивчення всіх аспектів угоди.	Спочатку намагаються обговорювати теми, що не стосуються проблеми. Прагнуть уникати ризику.	Найбільші труднощі пов'язані з мовним бар'єром. Не схильні довго обговорювати другорядні моменти.
Неформальні зустрічі	Ділові веселощі організуються «з розмахом». Не бажано ігнорувати місцеві ритуали і протокольні заходи.	Надають перевагу вирішенню складних питань у приватних клубах, барах. Важливе значення надають чайної церемонії.	Відкриті, гостинні і намагаються влаштувати теплий прийом. Розваги можуть стати важливою складовою встановлення близьких взаємовідносин.
Ділові подарунки	Краще приходити з подарунками для всієї організації. Прийом особистих подарунків може бути заборонений. Не прийнято дарувати годинники.	Важливе значення надається упакуванню подарунка. Вручати і приймати подарунок треба двома руками з поклоном. Символ найприхильнішого ставлення – хризантеми.	Мета подарунків – надати пошану обраній фірмі, а також реклама своїх виробів. Пакунок з подарунком підписується. Вручати і приймати подарунок треба двома руками.
Діловий одяг	Діловий стиль обов'язковий лише на офіційних прийомах. Одягаються дуже просто.	Переважає європейський стиль одягу. Важливе значення має взуття.	Досить педантичні в питаннях одягу. Є обов'язковим діловий стиль.

Висновки. Таким чином, значну роль в проведенні переговорів відіграє урахування національних особливостей ділових партнерів. Існують певні відмінності у способах, манерах, традиціях ділового спілкування китайців, японців та корейців. Тому дотримання етичних норм і правил поведінки дозволить легше налагодити контакт з іноземними партнерами та сприятиме успіху в ділових відносинах. Оскільки останнім часом контакти між українськими і азійськими підприємцями в багатьох сферах значно розширилися і продовжують прогресувати, а Україна розглядається як величезний потенційний ринок, то вивченню культурних особливостей проведення переговорів з українськими партнерами має приділятися значна увага з боку українських підприємців, що працюють чи планують розпочати роботу в цьому регіоні.

Подальші дослідження планується провести в напрямку більш досконалого вивчення кроскультурних особливостей ділового спілкування між бізнес-партнерами з України та азійських країн.

ЛІТЕРАТУРА

- Гриньова Н. Є. Особливості ділового спілкування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Н. Є. Гриньова, М. О. Карпенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 143–146.
- Ягупов В. В. Бар'єри спілкування між представниками різних національностей / В. В. Ягупов, В. Ф. Нога // Збірник наукових праць Національної академії Прикордонних військ України. – 2010. – № 53. – С. 149–152.
- Занковский А. Н. Психология деловых отношений : учебно-методический комплекс / А. Н. Занковский. – М. : Изд. центр ЕОАИ, 2008. – 384 с.
- Економіка зарубіжних країн / [за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, В. М. Осипова]. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 544 с.
- Палеха Ю. І. Етика ділових відносин / Ю. І. Палеха : навчальний посібник. – К. : Кондор, 2008. – 356 с.
- Ферябов І. М. Особливості корейського етикету й ділового спілкування / І. М. Ферябов // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – № 2. – С. 43–46.

УДК 334.021:004.75

Сейдаметова З. С., Темненко В. А.

CLLOUDONOMICS: ТАКСОНОМИЯ, МОДЕЛИ ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ, БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

У статті розглянута проблематика *cloud computing*. Представлені візуальна модель визначення хмарних технологій, модель бізнес-процесів хмари, наведена таксономія хмари. Проведено зіставлення традиційної та хмарної ІТ-інфраструктур.

Ключові слова: хмарні технології, *cloud computing*, *SaaS*, *PaaS*, *IaaS*, бізнес-процеси, таксономія хмари.

В статье рассмотрена проблематика cloud computing. Представлены визуальная модель определения облачных технологий, модель бизнес-процессов облака, приведена таксономия облака. Проведено сопоставление традиционной и облачной IT-инфраструктур.

Ключевые слова: *облачные технологии, cloud computing, SaaS, PaaS, IaaS, бизнес-процессы, таксономия облака.*

We discuss the problems of cloud computing in the article. We present a visual model of the cloud computing definition, the model of the cloud's business processes, show the cloud taxonomy. We provide a comparison of traditional and cloud-IT-infrastructures.

Key words: *cloud computing, SaaS, PaaS, IaaS, business processes, taxonomy cloud.*

Постановка проблемы. В настоящее время облачные технологии (cloud computing) рассматриваются как новая модель фундаментальных представлений, установок, принципов и терминов доставки сервисов информационно-компьютерных технологий.

Облачные технологии подразумевают решение операционных и административных задач IT-инфраструктуры пользователей предоставлением централизованных услуг, которые делятся на три категории – «программное обеспечение как сервис» (SaaS = Software-as-a-Service), «платформа как сервис» (PaaS = Platform-as-a-Service), «инфраструктура как сервис» (IaaS = Infrastructure-as-a-Service).

Облачная модель напоминает сервисные модели, которые использовались в 1960–70-е гг., и клиент-серверные архитектуры 1980–90-х гг. Отличие современной облачной модели от предыдущих сервисных в том, что облачные технологии используют современные высокоскоростные каналы передачи данных, позволяющие объединять распределенные серверы и администрировать их как целостную систему.

Анализ публикаций. В статье [1] описаны стандарты, которые разработаны или разрабатываются для сферы облачных технологий. В частности, для определения уровня защищенности и надежности услуг, предоставляемых провайдером облачных технологий, в ассоциации Cloud Security Alliance (CSA) (<https://cloudsecurityalliance.org/>), созданной в 2008 г., разрабатываются оценочные стандарты безопасности облаков. Исследователи CSA предлагают передовые методики и надежные облачные экосистемы.

В статье [1] отмечено, что в компьютеринге существуют два типа стандартов. Первый тип – предписывающие стандарты, содержащие спецификации; они описывают форматы, протоколы, интерфейс, способы взаимодействия систем. Например, стандарты протоколов SMTP и TCP/IP, MIME, формата Open Document Format (ODF), интерфейсов USB или Firewire. Второй тип – оценочные стандарты, предназначенные для проверки и сертификации правильности ис-

пользования какого-то метода и применяемые к процессам. Например, семейство стандартов для аттестации и сертификации технологий и систем ISO 9000, стандарты ISO 27000, относящиеся к информационной безопасности.

В статьях авторов [2; 3] исследованы последние тенденции и современные направления развития облачных технологий, систематизированы вопросы, связанные с облачными вычислениями, а также даны рекомендации применения Google Apps в сфере образования [3].

В работах [4–6], авторами которых являются эксперты Национального института стандартов и технологии США (National Institute of Standards and Technology – NIST), систематизирован мировой опыт в области построения облачных систем, даны рекомендации для подготовки стандартов, необходимых для координации разработок в сфере облачных технологий, представлено определение облачных технологий [5], описана архитектура облаков [6].

В монографии Георга Риса [7] представлена архитектура облачных приложений, описаны способы построения облачных приложений и разворачивания инфраструктуры на облаке.

Экономические аспекты Cloud Computing рассмотрены в работах [8–11]. В частности, в статье [8] проведен сравнительный анализ IT-инфраструктуры предприятия в двух вариантах: обычная и развернутая на корпоративном облаке. Автор приводит расчеты затрат на содержание IT-инфраструктуры в обоих случаях и приходит к выводу, что в случае аренды облака стоимость содержания IT-инфраструктуры будет значительно меньше, нежели в первом варианте.

Таким образом, применение облачных технологий и облачных сервисов обеспечивают снижение стоимости IT-инфраструктуры предприятий, а также капитальных вложений на поддержку и развитие корпоративной сети.

В статьях [9; 10] описаны облачные концепции, технологии и экономика облаков. В статье [11] представлена модель определения общей стоимости дата-центров, которые представляют собой облака.

Цель данной статьи – экспозиция терминологической, организационно-правовой, экономической проблематики cloud computing, включая визуализацию определения, классификацию облаков, сопоставление традиционной и облачной ИТ-инфраструктур, бизнес-процессы облачных услуг. Эта область знаний и действий, лежащая на стыке ИТ-сферы и экономико-правовой сферы, получила название «cloudonomics», что можно было бы передать полушуточной русскоязычной конструкцией «обланомика».

Изложение основного материала.

Визуальное представление определения облачных технологий. Национальный институт стандартов и технологий США (NIST) в документе «The NIST Definition of Cloud Computing» [5] дал определение облачных технологий. В статье [2] нами было разобрано это определение.

В данной работе мы даем визуальное представление определения, которое, по нашему мнению, позволяет увидеть схему трехкомпонентного определения (рис. 1).

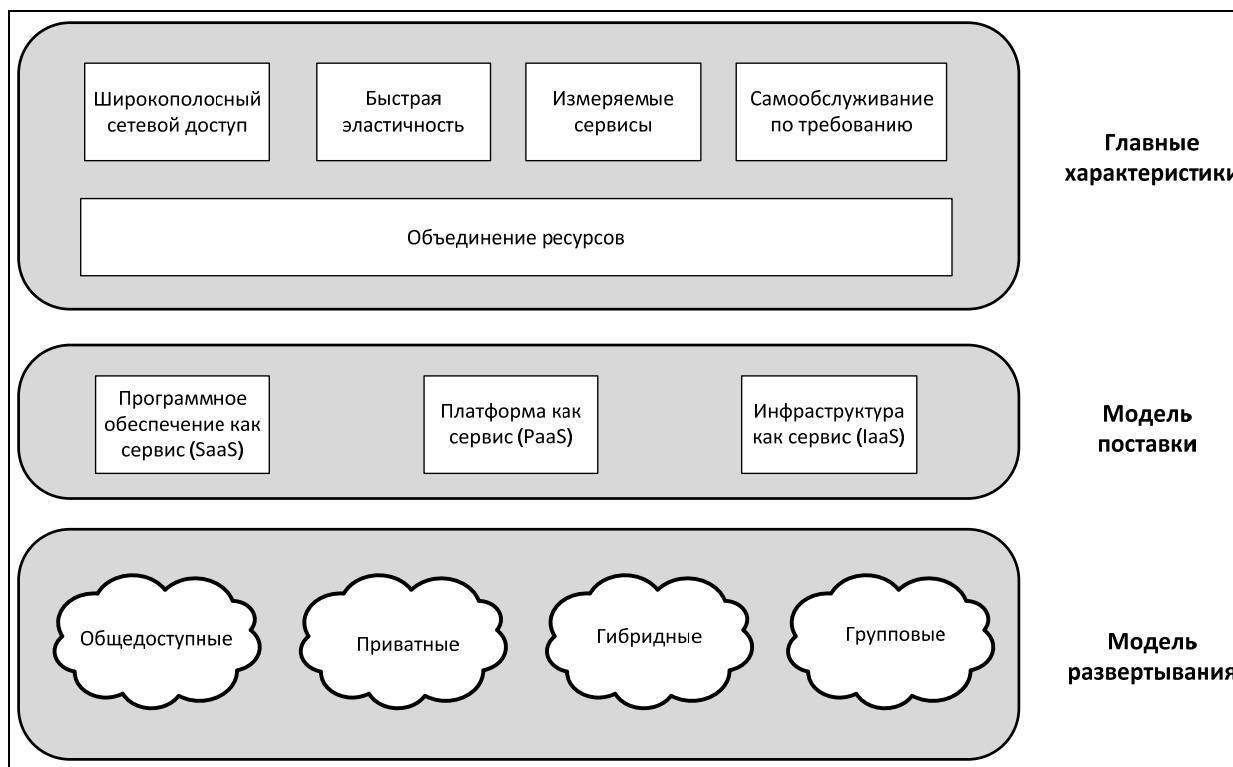


Рис. 1. Визуальная модель определения облачных технологий (cloud computing).

Облако содержит четыре модели развертывания – общедоступные, приватные, гибридные и групповые облака; три модели поставки – программное обеспечение как сервис (SaaS), платформа как сервис (PaaS), инфраструктура как сервис (IaaS).

Модель облачных технологий дает возможность удобного доступа посредством сети к общему пулу, названному на рис. 1 «объединением ресурсов», с широкополосным сетевым доступом, быстрой эластичностью, измеряемыми сервисами, самообслуживанием по требованию, оплатой за реальное использование ресурсов.

Таксономия облака. Определение облака позволяет провести классификацию (таксономию) облаков по четырем уровням (ролям, деятельности, компонентам, подкомпонентам).

Если смотреть на облако с точки зрения ролей (уровень 1 таксономии облака), то можно

произвести следующее функциональное подразделение:

- потребители облачных сервисов – лицо (физическое или юридическое), пользующееся услугами облачного провайдера;
- провайдеры облаков – лицо (физическое или юридическое), отвечающее за предоставление облачной услуги;
- брокеры – лицо (физическое или юридическое), устанавливающее отношения между потребителями и провайдерами (заметим, что потребители могут получать облачные услуги напрямую от провайдера);
- транспортеры – посредники, предоставляющие услуги подключения и доставки облачных услуг от провайдера к потребителю;
- аудиторы облака – лицо или организация, которая выполняет независимую оценку облачных услуг, обслуживания, производительности и безопасности.

Каждого из представителей первого уровня можно классифицировать с точки зрения его деятельности, которая представляет уровень 2 таксономии облака. Потребители облачных сервисов подразделяются в зависимости от услуги – SaaS, PaaS, IaaS. Провайдеры облачных сервисов по виду деятельности могут оказывать услуги в разворачивании облаков, инструментовке, управлении, в обеспечении безопасности, конфиденциальности. Брокеры облаков отвечают за потребление и обеспечение облачных услуг. Транспортеры облака распределяют услуги и предоставляют доступ. Аудиторы облаков проводят аудит безопасности, конфиденциальности и исполнения.

Третий уровень таксономии облака предполагает, что компонентами развертывания облачных услуг являются четыре модели облака – приватные, групповые, общедоступные и гибридные облака. Инструментовка сервисов содержит три компонента – сервисный слой (определяет базовые сервисы, предоставляемые провайдером); абстракцию ресурсов и слой контроля (предоставляет элементы программного обеспечения, виртуальные хранилища данных, ассоциированные функциональные модули); слой физических ресурсов (включает компьютерное оборудование, технические возможности). Облачное управление включает все связанные с облачными услугами функции, обеспечивающие совместимость, конфигурирование, а также необходимые для управления биз-

нес-операции. Брокер облака при обеспечении облачными услугами осуществляет это через посредничество, агрегацию (комбинирование и интегрирование сервисов в один или более), арбитраж услуг (обеспечивает гибкий и выгодный выбор услуг). Транспортер облака распределяет услуги посредством электронных или физических трансферов, а также обеспечивает доступ к услуге через сетевых и телекоммуникационных операторов или с помощью транспортных агентов.

Четвертый уровень таксономии облака содержит субкомпоненты компонент «портативности / совместимости» и «резервирования / конфигурируемости». Портативность, предполагающая возможность переноса данных из одной системы в другую, предоставляет механизмы для трех субкомпонент портируемости данных, совместимости услуг, портируемости системы, а резервирование – быстрое обеспечение, измерение ресурсов, мониторинг и отчетность, измерение, управление соглашением об уровне услуг (SLA).

Описанная выше таксономия облака представлена на рис. 2. В предварительной версии документа NIST [6] представлена эталонная архитектура облачных технологий.

Традиционная и облачная ИТ-инфраструктуры. Сравним возможности традиционной ИТ-инфраструктуры типичного предприятия малого и среднего бизнеса и ее облачного аналога (табл. 1).

Таблица 1.

Сопоставление двух моделей ИТ-инфраструктуры предприятия.

Параметры сопоставления	Модели ИТ-инфраструктуры	
	Традиционная модель	Облачная модель
Хранение документов	Файловый сервер	Google Docs, Amazon Cloud Drive, Microsoft Skydrive
Почтовые клиенты	MS Outlook, Apple Mail	Gmail, Yahoo!, MSN
Управление взаимодействием клиентов	SAP CRM / Oracle CRM / Siebel	SalesForce.com
Финансовые приложения	Quicken / Oracle Financials	Intacct / NetSuite
Офисные приложения	Microsoft Office / Lotus Notes	Google Apps
Веб-решения	Siellent	Valtira
Хранение данных	Резервное копирование (off-site backup)	Amazon S3
Мощности и ресурсы	Сервера, стеллажи, сетевой экран (server, racks, firewall)	Amazon EC2, GoGrid, Mosso

В табл. 1 представлены сервисы и решения, необходимые предприятию в случае традиционной ИТ-инфраструктуры, и приведены примеры их облачных аналогов.

Если для хранения документов в традиционном варианте ИТ-инфраструктуры предприятие закупает файловый сервер, то в облачном

варианте используются сервисы Google Docs, Amazon Cloud Drive, Microsoft Skydrive или других облачных провайдеров, при этом в закупке оборудования нет необходимости.

В качестве почтовых клиентов в облачном варианте могут использоваться почтовые сервисы Google, MSN и т. п.

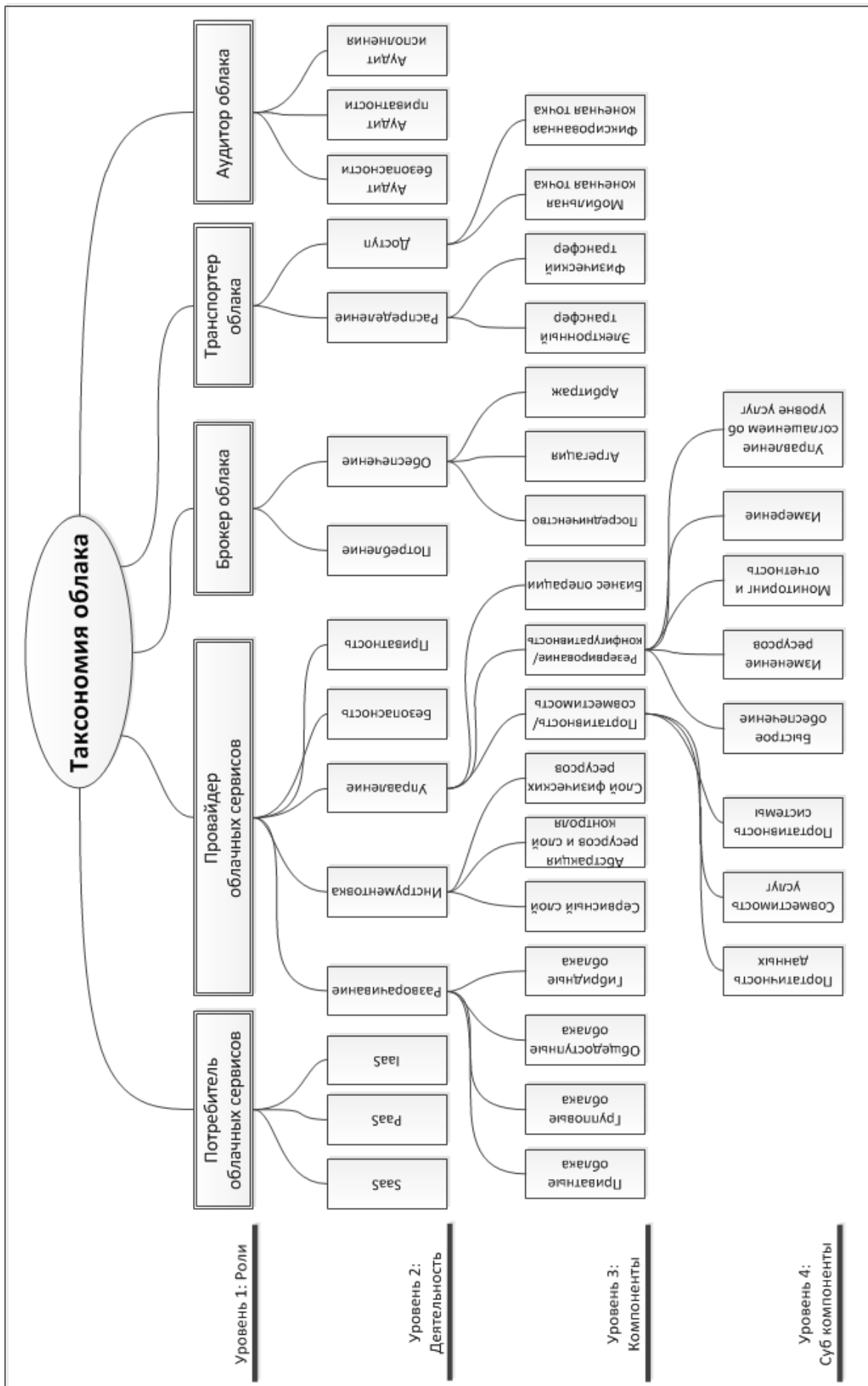


Рис. 2. Таксономия облачных технологий.

Есть также облачные аналоги и для управления взаимодействием клиентов, финансовых и офисных приложений, веб-решений, хранения данных. В этих случаях, в отличие от традиционной модели, можно обходиться не только без закупки дополнительного аппаратного обеспечения, но и без специализированного программного обеспечения.

Самым большим преимуществом облачной модели по сравнению с традиционной собственной ИТ-инфраструктурой предприятия является финансовая сторона. Экономически предприятию использование модели облачных технологий, которая выражается «плати только за то, что используешь» («pay for what you use»), обходится намного дешевле, нежели модель традиционной внутренней ИТ-инфраструктуры, которая предусматривает подход «плати за всё, что перед тобой» («pay for everything up front»).

Преимущество облачных технологий в том, что влияние капиталовложений на стоимость использования этой модели незначительно; в традиционной модели капиталовложения имеют огромное значение – чем их больше, тем лучше услуги. В монографии [7; 11–16] и статье [9] Георгом Ризи проведен сопоставительный анализ затрат предприятия на ИТ-инфраструктуру, разворачиваемую в трех разных вариантах.

Вариант № 1 «Внутренняя ИТ». Предприятие имеет свою собственную внутреннюю ИТ-инфраструктуру, закупает необходимое аппаратное и программное обеспечения, обеспечивает защиту и безопасность данных.

Вариант № 2 «Управляемые услуги». Предприятие нанимает фирмы-аутсорсеры, которые

предоставляют сервисные услуги для поддержки ИТ-инфраструктуры предприятия; этот вариант называется «управляемые услуги».

Вариант № 3 «Облако». Арендует облако у одного или нескольких облачных провайдеров с соответствующими сервисами, которые являются масштабируемыми, эластичными, безопасными.

В качестве базовой компоновки ИТ-инфраструктуры Г. Ризи берет серверные системы типа Dell 2950 с хорошей оперативной памятью (RAM), массивом нескольких дисков, управляемых контроллером, связанных скоростными каналами (RAID5), и хорошим нагрузочным балансировщиком. На такие капиталовложения в работах [7; 9] выделено \$ 40000.

В случае варианта № 1 «Внутренняя ИТ» через три года стоимость ИТ-инфраструктуры предприятия будет \$ 149000, в варианте № 2 «Управляемые услуги» – \$ 129000, в случае варианта № 3 «Облако» – \$ 106000. Облачный вариант ИТ-инфраструктуры на 29% дешевле традиционного варианта, и на 18% дешевле варианта управляемых услуг.

Такая экономия происходит за счет того, что предприятие в облачном варианте (№ 3) не должно тратить на сервер баз данных (дата-центр), серверы, поддерживающие инфраструктуру, операционные системы, ключевые технологические решения. В облачном варианте затраты идут на аренду сервисов, программного обеспечения.

Бизнес-модель облачных услуг. На рис. 3 представлен «облачный» стек, содержащий три уровня абстракции.

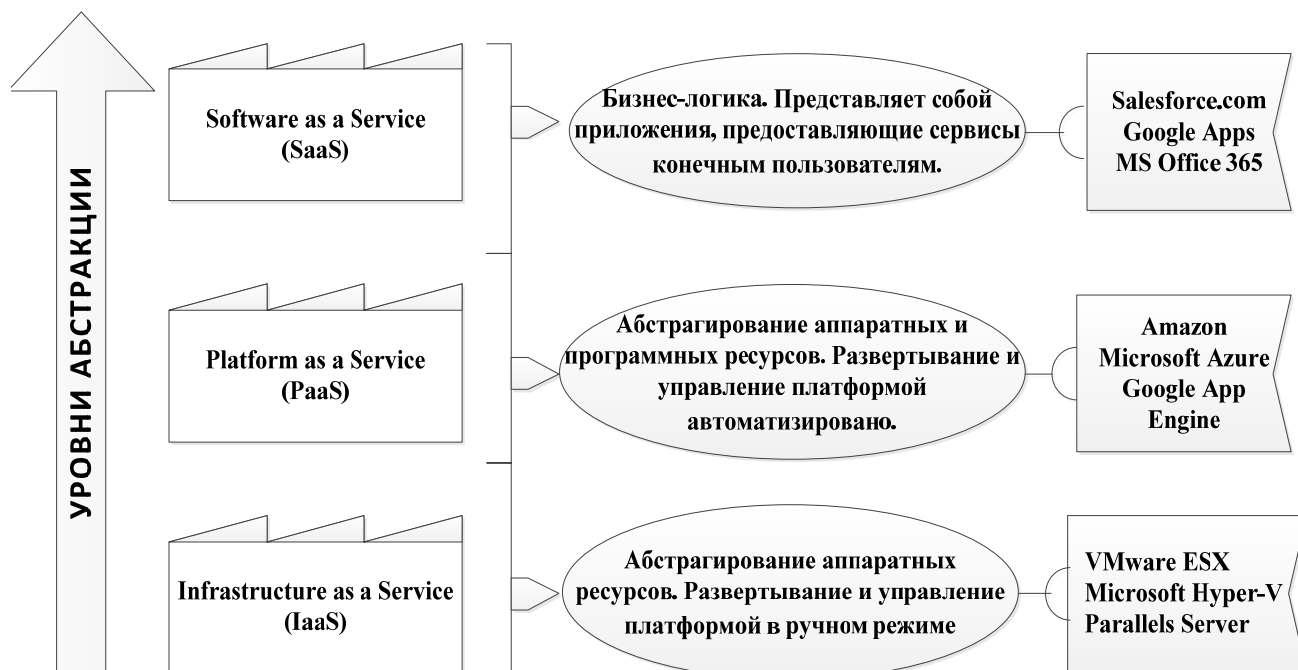


Рис. 3. Уровни абстракции облачных решений.

Нижний уровень абстракции – это инфраструктура как сервис (IaaS), представляет собой сервис, позволяющий клиенту абстрагироваться от аппаратных ресурсов. Такие сервисы предоставляют функциональность ресурсов виртуальных машин. Например, такими сервисами являются Amazon (EC2), Windows Azure (VM Role). Разработчики облачных приложений в модели IaaS пишут программы не только для работы на компьютере, но и на виртуальной машине.

Средний уровень абстракции – платформа как сервис (PaaS) означает предоставление услуг платформы в виде сервиса и является логическим развитием исходных идей модели IaaS. Создатели PaaS-систем предлагают разработчикам инструменты, которые позволяют динамически управлять параметрами системы. Например, такими сервисами могут служить Amazon Cloud Computing и Microsoft Azure, которые предоставляют следующие услуги:

- возможность динамического масштабирования и распределения нагрузки;
- возможность оплаты только за использованные ресурсы;
- возможность использования специализированных интерфейсов программирования приложений API (application programming interface) для работы с оптимизированными под требования и нужды клиента масштабируемыми приложениями баз данных и средств обмена сообщениями.

На верхнем уровне абстракции расположены решения категории «программное обеспечение как сервис» (SaaS). Решения SaaS предоставляют прикладные сервисы конечным пользователям. Например, Salesforce.com, MS Office 365, Google Apps.

Какие из категорий «облачного» стека может использовать предприятие, зависит от задач, стоящих перед ним.

Если это компания, разрабатывающая программное обеспечение, то могут быть использованы все три категории PaaS, IaaS, SaaS. В этом случае важно хорошо организовать канал доставки своего сервиса конечному пользователю, то есть созданное на корпоративном облаке облачное приложение доставляется непосредственно клиенту, или же сервис продается через другую компанию, являющуюся в данном случае посредником и называемую сервис-провайдером.

Помимо доставки приложения путем встраивания своего продукта в инфраструктуру

провайдера, важна стандартизация и автоматизация процедур развертывания и обновления сервиса в инфраструктуре провайдера, а также процедура биллинга.

Если рассматривать использование облачных технологий предприятиями, не имеющим отношение к разработке ИТ-продуктов и предоставляющих ИТ-услуги, то обычно применяются сервисы IaaS и SaaS. В данном случае инфраструктура предприятия находится на корпоративном или общественном облаке, и конечный пользователь получает доставляемые ему услуги и использует развернутые на облаке сервисы.

При использовании категории облачных услуг IaaS предприятию нет необходимости разворачивать и содержать дорогостоящую ИТ-инфраструктуру. Вместо этого можно взять в аренду или купить корпоративное облако.

В категории PaaS предлагаются специфические облачные сервисы и конкретный инструментарий, с которым компании разработчики ИТ-продуктов должны научиться работать. При миграции на другую PaaS-систему или при расширении функциональности системы на другие платформы, необходимо будет создать другой продукт, переписав его заново.

В PaaS имеются инструменты, позволяющие в зависимости от нагрузки динамически масштабировать облако. Поэтому использование PaaS экономически выгоднее, чем IaaS, в котором виртуальные машины задействованы постоянно, не зависимо от их загруженности. В IaaS стоимость арендуемой инфраструктуры постоянна, в PaaS стоимость меняется в зависимости от используемых ресурсов.

В категории SaaS очень важно организовать правильно доставку конечному пользователю облачных приложений и услуг. Для предприятий, находящихся на корпоративном облаке, равно как и для общественных облаков, доставка и установка облачных услуг автоматизирована.

Отметим, что внутренние бизнес-процессы для любых типов облаков имеют одинаковую формулу: сначала выбираются услуги, необходимые предприятию, затем выделяются ресурсы под услугу, после чего доставляются услуги, производится биллинг-услуги, предоставляется возможность самостоятельного расширения услуг, а также отказ от услуги и освобождение использованных ресурсов виртуальных машин (рис. 4).

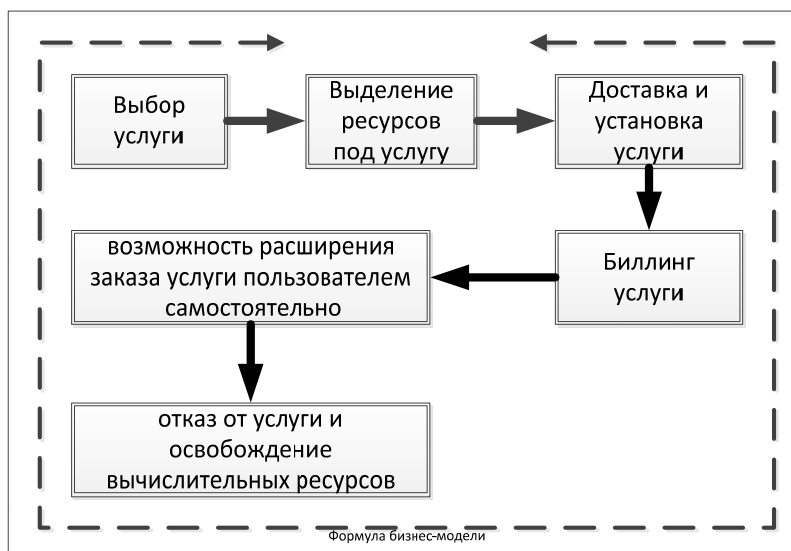


Рис. 4. Формула бизнес-процессов облака.

Одними из наиболее популярных облачных платформ являются Amazon Web Services (AWS), Windows Azure, Salesforce Force.com, Google App Engine, Application Packaging Standard (APS).

Например, платформа AWS содержит следующие основные сервисы:

- Amazon EC2 – для хостинга виртуальных машин на базе Xen;
- Amazon S3 – для осуществления хостинга данных;
- Amazon EBS – предоставляет блочное хранилище данных для виртуальных машин EC2;
- Amazon CloudFront – предоставляет разработчикам и клиентам возможность распространения и доставки контента и объектов S3;
- Amazon MapReduce – позволяют обрабатывать разнообразные данные, основан на совместном использовании EC2 и S3, а также Hadoop;
- Amazon SimpleDB – позволяет создавать новый домен для размещения уникального набора структурированных данных клиента; предоставляет ядро функций распределенных нереляционных баз данных;
- Amazon Simple Queue Service – принимает очереди сообщений для хранения.

Платформа Windows Azure предоставляет сервисы, аналогичные AWS. Например, Azure SDK, интегрированный с Visual Studio, предназначен для отработки и отладки приложений; Azure Table – аналог Amazon SimpleDB; Azure Blob – аналог Amazon EBS.

Выводы. Технологии cloud computing настолько быстро и глубоко реформируют все бизнес-процессы, в том числе в областях экономики, весьма далеких от IT-сферы, что речь должна идти фактически о возникновении новой глобальной культуры бизнеса. Происходящие изменения сопоставимы по масштабу с теми, кото-

рые принесли в начале массового производства персональных компьютеров. Деловые сообщества и страны, запаздывающие с разворачиванием инфраструктуры cloud computing, рискуют отстать от этих глобальных процессов на «целую цивилизацию».

ЛИТЕРАТУРА

1. Блэйк Дж. Стандарты для облаков: зачем и какие? / Джеймс Блэйк, Натаниэл Боренстейн // Открытые системы. – 2011. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osp.ru/os/2011/06/13009980/>.
2. Сейдаметова З. С. Cloud computing: основные концепции и тенденции развития / З. С. Сейдаметова, В. А. Темненко // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск 28. Экономические науки. – Симферополь : НИЦ КИПУ, 2011. – С. 43–48.
3. Сейдаметова З. С. Облачные сервисы в образовании / З. С. Сейдаметова, С. Н. Сейтвелиева // Информационные технологии в образовании. – № 9. – Херсон : ХНУ, 2011. – С. 105–111.
4. Hogan M. NIST Cloud Computing Standards Roadmap [Электронный ресурс] / [M. Hogan, F. Liu, A. Sokol, J. Tong]. – Special Publication 500-291-v.1.0. – Gaithersburg, MD : National Institute of Standards and Technology, July 2011. – 76 p. – Режим доступа : http://collaborate.nist.gov/twiki-cloud-computing/pub/CloudComputing/StandardsRoadmap/NIST_SP_500-291_Jul5A.pdf.
5. Mell P. The NIST Definition of Cloud Computing (Draft) [Электронный ресурс] / P. Mell, T. Grance. – Recommendations of the National Institute of Standards and Technology. – Special Publication 800-145 (Draft). – Gaithersburg, MD : National Institute of Standards and Technology, January 2011. – 7 p. – Режим доступа : http://csrc.nist.gov/publications/drafts/800-145/Draft-SP-800-145_cloud-definition.pdf.
6. NIST Cloud Computing Reference Architecture [Электронный ресурс] / [F. Liu, J. Tong, J. Mao, R.

- Bohn, J. Messina, L. Badger, D. Leaf]. – Recommendations of the National Institute of Standards and Technology. – Special Publication 500-292. – Gaithersburg, MD : National Institute of Standards and Technology, September 2011. – 35 p. – Режим доступа : http://collaborate.nist.gov/twiki-cloud-computing/pub/CloudComputing/ReferenceArchitectureTaxonomy/NIST_SP_500-292_-_090611.pdf.
7. Reese G. Cloud Application Architectures: Building Applications and Infrastructure in the Cloud / George Reese. – USA : O'Reilly Media, 2009. – 208 p.
 8. Кепес В. Clouconomics: The Economics of Cloud Computing [Электронный ресурс] / Ben Кепес. – Diversity Limited, 2011. – 13 p. – Режим доступа : http://broadcast.rackspace.com/hosting_knowledge/whitepapers/Clouconomics-The_Economics_of_Cloud_Computing.pdf.
 9. Reese G. The Economics of Cloud Computing / George Reese [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://broadcast.oreilly.com/2008/10/the-economics-of-cloud-c.html>.
 10. Katzan H. Cloud Software Service: Concepts, Technology, Economics / Harry Katzan // Service Science. – 2009. – № 1(4). – P. 256–269.
 11. Simple Model for Determining True Total Cost of Ownership for Data Centers / [J. Koomey, K. Brill, P. Turner, J. Stanley, B. Taylor] // Uptime Institute White paper. – 2007. – October. – 9 p.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕТ И АУДИТ

УДК 657.01

Каджаметова Т. Н.

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

У статті обґрунтована важливість правильного вибору елементів облікової політики, вивчені принципи її формування, зміни і контролю.

Ключові слова: облікова політика, елементи облікової політики, принципи обліку, внутрішній і зовнішній контроль.

В статті обоснована важність правильного вибору елементів учетной политики, изучены принципы ее формирования, изменения и контроля.

Ключевые слова: учетная политика, элементы учетной политики, принципы учета, внутренний и внешний контроль.

In this article importance of correct choice of registration policy elements is proved and principles of its formation, change and control are studied.

Key words: the registration policy, registration policy elements, accounting principles, internal and external control.

Постановка проблеми. Бухгалтерський учет на підприємстві повинен здійснюватися по визначених правилах, реалізація яких забезпечила б своєчасне формування фінансової та управлінської інформації, її достовірність та корисність для широкого кола зацікавлених користувачів. Зокрема для раціоналізації та ефективності ведення бухгалтерського учета на підприємстві визначається його учетна політика. Кожен підприємств повинен мати свою вибрану учетну політику. Діапазон практичного застосування учетної політики дуже широкий, особливо в частині розкриття для зовнішніх користувачів даних бухгалтерського учета через фінансову звітність. Терміни включення витрат в собівартість, підходи до визначення величини окремих статей витрат, формування фондів та резервів за рахунок джерел, включених в собівартість, можуть суттєво знизити потенціальний фінансовий результат, підлягаючий розподілу між власниками. В той же час, вибравши інший варіант учетної політики, можна домогтися протилежного ефекту, якщо, наприклад, пріоритетним в даний період є залучення інвесторів, отримання кредитів тощо.

Аналіз літератури. Проблеми учета інвестиційних вкладень підприємств України знайшли своє відображення в працях Вербицької Л. В. [8], Пушкар М. С. [9], Свирко С. В. [10].

Цілью роботи є обґрунтування важливості правильного вибору елементів учетної політики, як основоположного ланки виробничо-господарської діяльності підприємства.

Изложение основного материала. Закон України про бухгалтерський учет та фінансову звітність [1] та Положення (стандарт) бухгалтерського учета 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] визначають учетну політику як сукупність принципів, методів та процедур, які використовуються підприємством для складання та представлення фінансової звітності. Згідно міжнародного стандарту бухгалтерського учета 8 «Учетні політики, зміни в учетних оцінках та помилки» [6] учетні політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та наданні фінансових звітів. Відмінною особливістю є те, що згідно МСБУ учетна політика встановлюється для кожного конкретного об'єкта учета, тоді як національні ПСБУ передбачають складання єдиної учетної політики підприємства.

Головне призначення учетної політики – встановити найбільш вигідні для конкретного підприємства методи учета та на їх основі скласти фінансову звітність. Важливість та значимість правильного та ефективного вибору учетної політики обумовлена тим, що підприємство має право визначати окремі елементи учетної політики, оскільки учетна політика встановлюється кожен підприємством самостійно. Таким чином, головний бухгалтер та керівник підприємства, складаючи Приказ про учетну політику, безпосередньо впливають на результати господарської діяльності. Наприклад, підприємство самостійно вибирає метод нарахування

ния амортизации, что влияет на балансовую и налогооблагаемую прибыль, определяет границу между основными средствами и малоценными и быстроизнашивающимися предметами, выбирает базу распределения расходов и т. д.

Разрабатывая методы и принципы учетной политики, предприятия должны учитывать ее влияние на суммы признанных расходов или доходов, финансовые результаты. Как правило, учетная политика, сформированная предприятием, уточняет моменты признания расходов и способствует представлению достоверной финансовой информации.

При этом следует учитывать также ряд факторов, которые значительно влияют на выбор: организационно-правовая форма предприятия, отраслевая принадлежность, объемы деятельности, налоговое поле деятельности, стратегия развития, система информационного обеспечения, уровень квалификации бухгалтерских кадров и пр.

Учетная политика конкретного предприятия зависит также от политики государства в сфере бухгалтерского учета и предусматривает определение следующих составляющих. Выбирается форма организации бухгалтерского учета, то есть определяется субъект ведения учета: бухгалтерская служба, один бухгалтер, специальная аудиторская фирма, руководитель предприятия. Определяется порядок распределения обязанностей между работниками бухгалтерии и устанавливается взаимосвязь бухгалтерской службы с другими структурными подразделениями предприятия. Кроме того, определяются конкретные методические приемы и способы ведения бухгалтерского учета (методы начисления амортизации, оценки производственных запасов, создания резервов и пр.). Также определяется форма ведения бухгалтерского учета, рабочий план счетов, порядок проведения инвентаризации и совершения документооборота.

При формировании учетной политики должны соблюдаться следующие требования (принципы учета и отчетности):

- активы и обязательства предприятия существуют обособленно от активов и обязательств ее учредителей и других предприятий (автономность деятельности);
- предприятие планирует продолжать свою деятельность в обозримом будущем (непрерывность деятельности);
- учетная политика предприятия применяется последовательно из года в год (последовательность применения учетной политики);
- факты хозяйственной деятельности пред-

приятия относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от времени оплаты (периодичность хозяйственной деятельности);

- финансовая отчетность должна содержать всю информацию о хозяйственных операциях (полнота освещения);
- в бухгалтерском учете применяются методы оценки, которые должны предотвращать занижение оценки обязательств и расходов и завышение оценки активов и доходов предприятия (осмотрительность);
- операции учитываются в соответствии с их сущностью и юридической формой (превалирование сущности над формой);
- доходы и расходы отражаются в бухгалтерском учете и финансовой отчетности в момент их возникновения независимо от даты поступления или уплаты денежных средств (начисление и соответствие доходов и расходов);
- измерение и обобщение всех хозяйственных операций предприятия в его финансовой отчетности осуществляется в единой денежной единице (единый денежный измеритель);
- приоритетной является оценка активов предприятия, исходя из расходов на их производство и приобретение (историческая (фактическая) себестоимость);
- учетная политика должна формироваться путем выбора одного из альтернативных методов из нескольких допускаемых общепризнанными стандартами;
- в отношении какого-либо вопроса предприятие должно использовать, как правило, один выбранный способ ведения различных операций в учете, но в отдельных случаях допустимо и целесообразно параллельное применение нескольких способов.

Практическая реализация принципов осуществляется с помощью методов бухгалтерского учета, представляющих собой совокупность приемов регистрации (документация и инвентаризация), стоимостного измерения (оценка и калькуляция), текущей группировки (счета и двойная запись) и итогового обобщения (баланс и отчетность) фактов хозяйственной деятельности предприятия.

Учетная политика предприятия касается предусмотренного нормативными документами выбора только тех принципов и методов, которые связаны с оценкой и учетом статей отчетности, и может повлиять на финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период. При формировании учетной политики по конкретному направлению предприятием

осуществляется выбор одного варианта из нескольких допускаемых законодательными и нормативными актами, входящими в систему нормативного регулирования бухгалтерского учета в Украине.

Поскольку большинство принципов, методов и процедур, используемых для составления и предоставления финансовой отчетности, прописаны в П(С)БУ, отражать их в учетной политике предприятия нет необходимости. Когда нормативно-правовые акты по бухгалтерскому учету предусматривают вариантность методов учета и принципов оценки, тогда самостоятельный выбор предприятия определяется учетной политикой.

Например, П(С)БУ 7 «Основные средства» [4] разрешает использовать пять различных метода начисления амортизации, а П(С)БУ 9 «Запасы» [5] четыре различных метода оценки выбытия запасов. Предприятию нужно определить, на основе какого метода будет начисляться амортизация основных средств или оцениваться выбытие запасов. Выбор подходящего варианта должен быть зафиксирован в распорядительном документе, устанавливающем учетную политику предприятия.

Основные элементы, которые согласно с нормативными документами Украины предприятие может использовать, формируя свою учетную политику, приведены в табл. 1.

Таблица 1.

Элементы учетной политики предприятия.

Объекты учетной политики	Элементы учетной политики
Организация бухгалтерского учета	Форма ведения бухгалтерского учета, использование счетов бухгалтерского учета классов 8 и 9, периодичность проведения инвентаризации, способ обработки учетной информации, порог существенности, продолжительность операционного цикла
Основные средства и нематериальные активы	Классификация необоротных и оборотных активов, сроки полезного использования; методы амортизации; порядок переоценки основных средств; порядок учета затрат на обслуживание основных средств и их ремонт
Долгосрочные финансовые инвестиции	Порядок зачисления на баланс; методы оценки, амортизации (дисконта, премии)
Запасы	Единица учета запасов, классификация запасов, Порядок распределения транспортно-заготовительных расходов; методы оценки запасов, порядок оценки товаров в торговых организациях
Дебиторская задолженность	Порядок оценки и отражения в балансе; метод создания резерва сомнительных долгов, методы определения коэффициента сомнительности
Текущие финансовые инвестиции	Первоначальная оценка и отражение в балансе
Обеспечения	Состав, порядок формирования и использования обеспечений будущих расходов и платежей
Доходы и расходы отчетного периода	Объекты учета расходов на производство продукции: состав расходов, формирующих себестоимость продукции; оценка затрат, которые учитывают по объектам учета; метод учета расходов на производство; распределение расходов на постоянные и переменные, по экономическим элементам, по статьям калькуляции; система оплаты труда; порядок учета и распределения общепроизводственных расходов; метод оценки выполненных работ в расчетах с заказчиками; метод распределения расходов производства продукции на её реализованную часть и её часть в незавершенном производстве; метод оценки незавершенного производства; состав расходов будущих периодов и порядок их списания на расходы производства; метод оценки обязательств; метод определения выручки и финансового результата от реализации

На основе принципа последовательности учетная политика предприятия должна предусматривать постоянное использование принятой стабильной учетной политики. Вместе с тем, нет необходимости предугадывать все операции, а тем более перечислять в приказе об учетной политике все возможные варианты принципов оценки и методов учета, так как при возникно-

вании в будущем новых операций учетная политика может быть дополнена или изменена. В случае если на предприятии уже действует приказ об учетной политике, не следует ежегодно издавать новый приказ. Следует лишь вносить в него изменения или издавать его в новой редакции [7]. В соответствии со ст. 4 Закона о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в

Украине изменение учетной политики возможно только в случаях, предусмотренных национальным положением (стандартом) бухгалтерского учета 6 «Исправление ошибок и изменений в финансовых отчетах» [3], и должно быть обосновано и раскрыто в финансовой отчетности.

Согласно п.9 П(С)БУ 6 учетная политика может изменяться тогда, когда такие изменения обеспечат достоверное отражение событий или операций в финансовой отчетности предприятия: при изменении уставных требований; при изменении требований Министерства финансов Украины, для обеспечения достоверного отражения событий или операций в финансовой отчетности предприятия. Действующее законодательство не содержит ограничений относительно сроков и частоты проведения изменений учетной политики. Если руководство предприятия считает, что в случае изменений учетной политики будут выполнены условия пункта 9 П(С)БУ 6, такие изменения могут происходить в течение календарного года. В целях обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учета изменения учетной политики должны вводиться с начала финансового года.

Изменение характера деятельности предприятия, применение новых видов сырья и материалов вызывают изменение учетных оценок. Учетная оценка – предварительная оценка, используемая предприятием с целью распределения расходов и доходов между соответствующими отчетными периодами. Она может быть пересмотрена, если изменяются обстоятельства, на которых она основывалась, или получена дополнительная информация. Всем новым для предприятия операциям для установления учетной политики необходимо дать предварительно учетную оценку. Если учетная оценка изменяется, то не стоит осуществлять корректировку прибыли и повторно предоставлять информацию по предыдущим отчетным периодам для сравнения.

Изменения учетных оценок влияют только на будущее и не касаются прошлого. Изменение же учетной политики влечет за собой перерасчет прибылей за все предыдущие периоды деятельности предприятия, что подтверждает важность научно обоснованного, профессионально-го подхода к ее установлению.

В связи с этим на процедуру формирования учетной политики на предприятиях должно быть обращено особое внимание. В ней должны участвовать специалисты не только бухгалтерской службы, но и других функциональных подразделений и служб, в том числе финансовой, юридической, отдела внутреннего аудита,

ревизионной комиссии. В силу важности последствий принятия учетной политики для внутренней жизни организации и для внешних пользователей она является объектом пристального контроля со стороны различных заинтересованных органов и лиц.

Пользователями, анализирующими учетную политику предприятия, являются: руководитель (утверждает учетную политику), бухгалтер (формирует и выполняет учетную политику), аудитор и налоговый инспектор (проверяют учетную политику).

Внутренний контроль выполнения учетной политики обеспечивается службами внутреннего аудита и ревизионной комиссией.

Внешний контроль выполнения учетной политики осуществляют независимая аудиторская организация (аудитор), а также государственные контролирующие органы, обладающие соответствующими полномочиями (в том числе налоговые органы). Аудитор анализирует учетную политику предприятия для высказывания мнения о достоверности бухгалтерской отчетности, устанавливает соответствие избранной предприятием учетной политики характеру и условиям его деятельности, а также действующим правилам и общепризнанным процедурам. Аудитор проверяет насколько целесообразно применять ту или иную форму организации бухгалтерского учета, отвечает ли она конкретным требованиям работы предприятия. Контроль государственных органов осуществляется с целью установления соответствия избранных способов ведения бухгалтерского учета требованиям законодательства.

Таким образом, учетную политику предприятия можно рассматривать в качестве одного из инструментов управления организацией.

Поэтому при разработке проекта учетной политики необходимо стремиться, прежде всего, к разработке новых способов ведения бухгалтерского учета с целью минимизации налоговых отчислений и предотвращению отрицательных результатов хозяйственной деятельности предприятия и выявлению внутрихозяйственных резервов его финансовой устойчивости.

В состав методического обеспечения учетной политики целесообразно включить методические рекомендации, которые бы регламентировали отраслевые особенности ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, разъясняли субъекту хозяйствования, как вести учет того или иного объекта и освещали процесс ведения учета, начиная с составления первичного документа и заканчивая составлением отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.1999 г. № 996-ХІ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
2. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87, зі змінами і доповненнями від 19.12.2006 р. № 1213 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
3. П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.05.1999 р. № 137, зі змінами і доповненнями від 25.11.2002 р. № 989 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
4. П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зі змінами і доповненнями від 14.10.2008 р. № 1238 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
5. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, зі змінами і доповненнями від 11.12.2006 р. № 1176 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gove.ua>.
6. Международный стандарт бухгалтерского учета 8 «Учетные политики, изменения в учетных оценках и ошибки».
7. Письмо Министерства финансов Украины от 21.12.2005 г. № 31-34000-10-5/27793.
8. Вербицкая Л. В. Организация бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса в Украине / Л. В. Вербицкая. – К. : МАУП, 2000. – 248 с.
9. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук ; спец. 08.00.07 / М. С. Пушкар ; ТАНГ. – Тернопіль, 2000. – 21 с.
10. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2003. – 83 с.

УДК 336.71

Саранцев В. Н.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЕТА В СТРАНАХ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

У статті аналізуються роль, функції і моделі організації та функціонування Єдиного казначейського рахунку (ЄКР) в казначейських органах ряду країн пострадянського простору.

Ключові слова: рахунок, казначейство, досвід, модель, функції.

В статье анализируются роль, функции и модели организации и функционирования Единого казначейского счета (ЕКС) в казначейских органах ряда стран постсоветского пространства.

Ключевые слова: счет, казначейство, опыт, модель, функции.

In this article the functions, the role and models of organization and functioning of the Single Treasury Account (TSA) in treasury bodies of several countries of post-Soviet space are analyzed.

Key words: account, treasury, experience, model, functions.

Постановка проблеми. Исторически сложилось, что государства, расположенные на территории бывшего Советского Союза, относятся к разряду догоняющих наиболее экономически развитые страны Запада. Казначейские технологии. В Советском Союзе отдельных органов отвечающих за исполнение бюджета не существовало тогда, как в странах Запада учреждения подобного рода имеют многовековую историю. Исходя из этого, возникла необходимость анализа деятельности казначейских органов, а также основ функционирования главных счетов государств постсоветского пространства.

Анализ литературы. Специфика осуществления платежей в казначейской системе раскрывается в публикациях Прокофьева С. Е., который рассматривал место ЕКС в бюджетной системе [2; 3], Тарасова М. А., изучавшего основы функционирования ЕКС [7], Нестеренко Т. Г., анализирувавшую систему учета в казна-

чейских органах [6]. Проблемам совершенствования функционирования ЕКС на территории посвящены работы Сергиенко Н. С, изучавшую опыт функционирования ЕКС в регионах [5], Лопиной Л. А., описывавшей структуру и задачи ЕКС Российской Федерации [6], Тарасова М. А., рассматривавшего конфликтные ситуации, возникающие при функционировании ЕКС.

Работы по комплексному анализу сферы функционирования Единого казначейского счета на территории постсоветского пространства отсутствуют.

Цель статьи состоит в анализе ситуации сложившейся в странах постсоветского пространства в сфере функционирования ЕКС, выявлении проблем и поиска их решений.

Изложение основного материала. Единый казначейский счет (ЕКС) – целостная структура правительственных банковских счетов, которая дает общее представление о государственных

денежных ресурсах. Основываясь на принципах единства денежных средств и единства казны, ЕКС является банковским счетом или комплексом связанных счетов, через который правительство осуществляет операции по поступлению средств и по осуществлению платежей.

Полноценный ЕКС включает три основные особенности.

1. Организация государственных банковских операций должна быть единой политикой казначейства для осуществления надзора за потоками государственных денежных ресурсов, поступающих на банковские счета и перечисляемых с данных счетов, структура ГКС может содержать зарегистрированные субсчета в одном банковском учреждении (необязательно центральный банк) и включать внешние счета с нулевым балансом в ряде коммерческих банков.

2. Никакой другой государственный орган не управляет банковскими счетами за пределами контроля казны.

3. Консолидация государственных наличных денежных средств должна быть всеобъемлющей и охватывать все государственные денежные

средства, как бюджетные, так и внебюджетные. Это означает, что все государственные средства, независимо от того, подлежат ли соответствующим денежным потокам бюджетному контролю или нет, должны быть взяты под контроль ЕКС. Остаток денежных средств на основном счете ЕКС поддерживается на уровне, достаточном для удовлетворения ежедневных текущих потребностей правительства (иногда совместно со средствами на случай непредвиденных обстоятельств или запасом средств для удовлетворения неожиданной финансовой нестабильности) [2].

Создание ЕКС требует правовой основы для обеспечения его надежности и стабильности. Быть юридически признанным является особенно важным условием в тех странах, где «предполагаемая» автономия некоторых учреждений является препятствием для внедрения ЕКС.

Функции, сфера влияния и возложенные на ЕКС задачи во многом зависят от страны функционирования, её политического строя, государственного устройства, уровня развития экономики (табл. 1).

Таблица 1.

Сфера действий и основы функционирования ЕКС в некоторых странах постсоветского пространства.

Страна	Основы функционирования	Сфера действия ЕКС	Уровень централизации	Наличие интегрированной информационной системы управления финансами
Россия	ЕКС расположен в центральном банке (ЦБ РФ). Все доходы и расходы федерального бюджета проходят через ЕКС. Обслуживание федерального бюджета осуществляется через банковские счета посредством соответствующих УФК. Все доходы и расходы федерального бюджета размещаются в главной казначейской книге	Правительство	Полностью централизованная система с региональными казначейскими отделениями	Функционирует
Кыргызстан	ЕКС имеет широкий охват, в том числе охватывает ресурсы региональных и местных властей. ЕКС пользуется поддержкой центрального банка. Для осуществления наличных выплат открываются счета, как в центральном банке, так и в банках-агентах. Казна может открывать дополнительные счета в Центральном банке для обработки платежей и поступлений (напр., иностранной валюты)	Национальное и наднациональное правительство	Смешанная система	Находится в стадии становления
Грузия	Единый казначейский счет в центральном банке. Он также включает в себя Фонд социального страхования, государственный фонд и другие. Для обработки платежей региональное министерство финансов, служат единицам расходов. Доходы собираются через отделения коммерческого банка, которые в свою очередь передают фонды в текущий день и фиксируют их в Главной книге казначейства	Национальное правительство и фонды социального страхования	Централизованная система с сетью региональных казначейств	Функционирует

Молдова	У казначейства функционируют три главных счета в расположенные в центральном банке: счет государственного бюджета, счет агентства по социальному обеспечению и счет агентства по медицинскому страхованию. Все доходы собраны на банковских счетах соответствующих отделений региональных казначейств	Национальное правительство и фонды социального страхования	Смешанная система	Функционирует
Таджикистан	Единый казначейский счет до сих пор не учрежден. Планируется его введение в ближайшее время. Для платежей бюджетные организации посылают платежные документы в Региональные Казначейские представительства, которые затем обрабатывают платежные поручения вручную и представляют их местному отделению ЦБ для оплаты банковскому счету поставщика	Национальное правительство	Централизованная система с сетью региональных казначейств	Нет интегрированной финансовой системы управленческой информации

* Составлено автором на основании данных международного валютного фонда (МВФ) [8].

Как видно из табл. 1, в странах постсоветского пространства ЕКС только начинает формироваться: не отлажена интегрированная информационная система; не определена сфера функционирования ЕКС и т. д., кроме того, во всех рассмотренных странах функционирует только централизованная модель структуры ЕКС. Однако в мировой практике существуют несколько вариантов ЕКС-структуры, которые соответствуют конкретным целям данной национальной экономической системы. На наш взгляд, следует выделить две основные системы счетов: централизованные и децентрализованные.

1. Чисто централизованная система. В ней все доходные и расходные операции правительства проходят через Единый Казначейский Счет, поддерживаемый Центральным Банком (рис. 1). Центральный блок системы обрабатывает и записывает все притоки и оттоки, а также остатки денежных средств на соответствующем счете Главной книги. Хотя в этой модели платежные и расчетные функции централизованы, бюджетные учреждения рассматриваются как отдельные единицы учета в соответствии с основами, заложенными в Главной книге Казначейства.

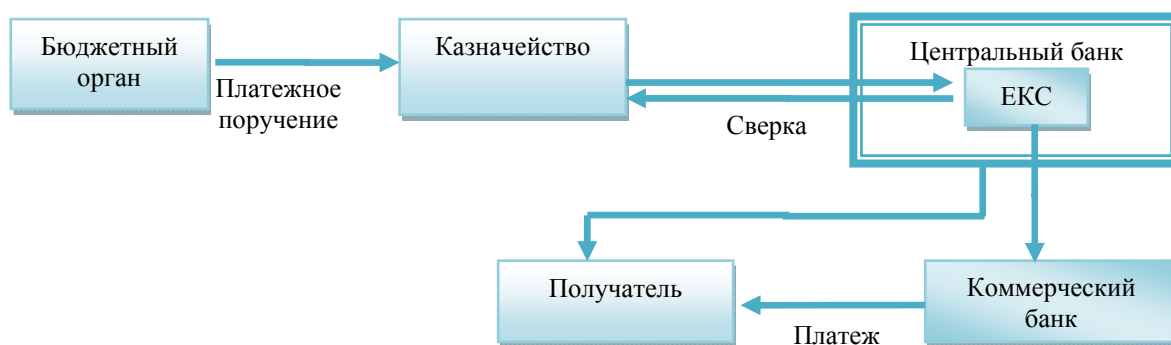


Рис 1. Организация централизованных платежей Казначейства через ЕКС (разработано автором на основе наработок МВФ [9]).

2. Децентрализованная модель. При этой системе ЕКС является более оперативным, и даже отраслевые учреждения, вплоть до самого нижнего иерархического уровня, имеют право заводить отдельные операционные счета. Однако на конец дня все остатки на операционных счетах должны быть отражены на основном счете ЕКС (рис. 2). Примером децентрализованной модели может послужить та модель, которая сочетает в себе ЕКС субсчета для отраслевых министерств и счета с нулевым балансом для отдельных бюджетных учреждений в рам-

ках каждого министерства. В соответствии с этим вариантом министерства / ведомства поддерживают субсчета ЕКС в центральном банке.

Модели ЕКС должны осуществляться в каждой стране в зависимости от стадии развития и качества своих общественных институтов и системы финансового управления, ее технологического развития, инфраструктуры связи, а также степени зрелости банковской системы. Поэтому на практике в мировом сообществе функционирует модель, включающая основные черты обоих представленных структур.

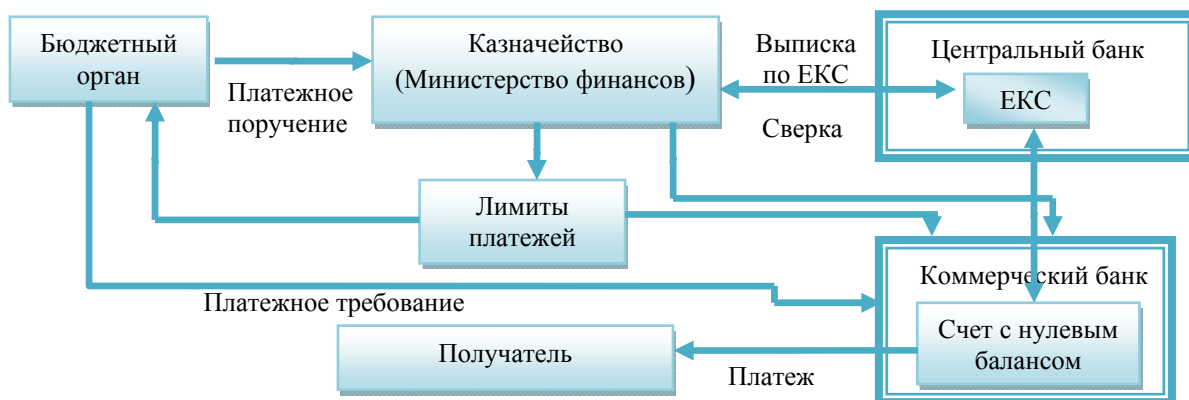


Рис. 2. Децентрализованные платежи через счета с нулевыми балансами (разработано автором на основе наработок МВФ [9]).

Выбор модели ЕКС с полномочиями различных субъектов получать доступ и управлять государственными банковскими счетами. В некоторых странах ЕКС состоит из одного банковского счета (иногда со вспомогательным бухгалтерским регистром) в центральном банке, который находится под управлением либо централизованной власти (например, казначейства или его региональных подразделений), либо бюджетными учреждениями. В последнем случае все операции каждого бюджетного учреждения отслеживаются, учитываются и управляются с помощью хорошо развитой системы главной бухгалтерской книги.

С другой стороны, есть страны (например, Швеция и Германия), которые имеют несколько связанных банковских счетов вне основного счета ЕКС – балансы этих счетов автоматически приводятся в конце дня. Отдельные отраслевые учреждения (включая децентрализованные) могут иметь отдельные операционные счета и управлять ими. В таком случае применяются специально разработанный механизм, который в мировой практике получил название «Cash concentration» [1].

С применением данного механизма система ЕКС организована по следующим направлениям:

- 1) счета отдельных бюджетных учреждений открываются в центральном банке, либо в коммерческих банках; в обоих случаях счета должны быть санкционированы министром финансов;
- 2) это должны быть счета с нулевым балансом, деньги переводятся на счета в качестве утвержденных взносов;
- 3) остатки на счетах должны быть автоматически списаны на основной счет ЕКС (там, где банковская инфраструктура позволяет ежедневный клиринг);
- 4) центральный банк консолидирует остатки на всех государственных счетах в конце дня.

Создание, реализация и успешное функционирование ЕКС является ключевым элементом эффективной и результативной системой государственного финансового управления и необходимым инструментом для минимизации государственных расходов и оптимизации государственных доходов. Независимо от степени развития, все страны должны стремиться к созданию и оптимизации ЕКС в своей системе государственных финансов.

Выводы. Важнейшей заслугой грамотной организации Единого казначейского учета является повышение эффективности функционирования и оборачиваемости бюджетных средств. В качестве основных её направлений можно отметить следующие.

1. Развитие системы «электронных» платежей в связке «Центральный банк – казначейские органы».

2. Совершенствование системы информационного взаимодействия Казначейских органов с их клиентами – распорядителями и получателями средств федерального бюджета. Внедренческими аспектами этого процесса являются следующие элементы:

- осуществление «безбумажной» технологии информационного обмена;
- внедрение системы «электронного документооборота» между органами в субъектах Российской Федерации и нижестоящими распорядителями и получателями средств бюджета.

Помимо этого, следует отметить, что ни в одной из стран постсоветского пространства не реализованы все преимущества даваемые технологией ЕКС.

Поэтому переход к децентрализованной системе платежей, позволяющей не только оперативно осуществлять платежи, но и всецело их контролировать является одной из основных задач оптимизации системы государственных финансов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дроздов О. И. Совершенствование механизма кассового исполнения бюджета / О. И. Дроздов // Финансы. – 2007. – № 8. – С. 32–33.
2. Прокофьев С. Е. Единый казначейский счет Федерального казначейства: состояние и перспективы / С. Е. Прокофьев, В. Н. Саранцев // Финансы и кредит. – 2010. – № 11. – С. 10–15.
3. Прокофьев С. Е. Расходный блок Федерального казначейства: основные тенденции развития / С. Е. Прокофьев // Бюджет. – 2011. – № 5. – С. 72–77.
4. Лопина Л. А. Изменения в процессе кассового обслуживания бюджетов и распределения доходов / Л. А. Лопина // Бюджетный учет. – 2008. – № 12. – С. 24–28.
5. Сергиенко Н. С. Единый казначейский счет: перспективы для территориальных бюджетов / Н. С. Сергиенко // Материалы X Международной научно-практической конференции «Теория и практика развития экономики региона». – Калуга, 2011. – С. 417–423.
6. Нестеренко Т. Г. Технология единого счета бюджета: необходимость и преимущество / Т. Г. Нестеренко, Е. В. Бушмин // Бюджет. – 2004. – № 6. – С. 24–25.
7. Тарасов М. А. Кассовое обслуживание бюджетов, от конфликта к дискуссии / М. А. Тарасов // Бюджет. – 2005. – № 2. – С. 17–19.
8. Lienert I. Modernizing Cash Management, Technical Notes and Manuals, Fiscal Affairs Department / I. Lienert // Washington: International Monetary Fund (Working Paper). – 2009. – 58 p.
9. Pattanayak S. Treasury Single Account: Concept, Design, and Implementation Issues / S. Pattanayak // Washington: International Monetary Fund (Working Paper). – 2010. – 45 p.

РАЗДЕЛ 4. МЕНЕДЖМЕНТ, ТУРИЗМ И РЕКРЕАЦИЯ

УДК 331.101

Долгополова А. В.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КРЫМА

У статті розглянуті можливості прогнозування ефективності механізму управління людським капіталом туристичної галузі. Запропонована прогнозна багаторівнева модель сценарного розвитку людського капіталу туристичної галузі Криму.

Ключові слова: прогнозування, багаторівнева модель, людський капітал, сценарний розвиток, туристична галузь.

В статье рассмотрены возможности прогнозирования эффективности механизма управления человеческим капиталом туристической отрасли. Предложена прогнозная многоуровневая модель сценарного развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма.

Ключевые слова: прогнозирование, многоуровневая модель, человеческий капитал, сценарное развитие, туристическая отрасль.

The possibilities of prognostication of efficiency of mechanism of management the human capital of tourist industry are considered in this article. The prognosis multilevel model of scenario development of human capital of tourist industry of Crimea is offered.

Key words: prognostication, multilevel model, human capital, scenario development, tourist industry.

Постановка проблемы. Для эффективной реализации целей функционирования механизма управления человеческим капиталом туристической отрасли Крыма существенное значение имеет качество взаимодействия участников процесса, степень согласованности и взаимовыгодности совместных действий, которая предопределяет эффективность использования имеющихся ресурсов. Для того чтобы взаимодействие обеспечивало получение синергетического эффекта, связи, отношения и действия участников механизма управления должны быть взаимодополняющими, то есть комплементарными. Комплементарность взаимодействия будет обеспечиваться сбалансированностью интересов и ответственности участников процесса управления человеческим капиталом, согласованием их позиций относительно целей и способов развития всей отрасли, отдельных предприятий и работников, а также высоким уровнем стандартизации процессов обслуживания и трудовых функций. При этом эффективная реализация согласованных интересов будет обеспечиваться ответственностью субъектов за результаты своих действий.

Анализ литературы. Изучением вопросов прогнозирования результатов управления занимались такие ученые как И. В. Антохонова [1], А. М. Ерина [2], В. Д. Дербенцев [3], С. В. Козловский [4], Т. С. Максимова [5], С. Позднякова [6]. Однако в их работах не рассматривается прогнозирование эффективности механизма управления человеческим капиталом туристической отрасли.

Целью статьи является разработка прогнозной многоуровневой модели сценарного развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма.

Изложение основного материала. Эффективность механизма управления спрогнозирована автором при помощи метода многоуровневого моделирования и составленных сценариев возможного развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма. На основании предложенных сценариев составляется основной контрастный сценарий, который позволит получить максимальную социальную и экономическую эффективность функционирования механизма управления человеческим капиталом.

При этом главной целью функционирования предложенного механизма управления является развитие человеческого капитала туристической отрасли Крыма, и эта цель является 0-вым уровнем разработанной многоуровневой модели (рис. 1). Успешность функционирования механизма находится под влиянием 4 групп факторов: политико-правовых, экономических, социокультурных, технологических. На 2-м уровне многоуровневой модели каждой группе факторов и каждому фактору присваивается соответствующий весовой коэффициент вклада этих факторов в общую эффективность механизма управления (λ). Общая сумма весовости коэффициентов факторов равна 1. На 3-м уровне многоуровневой модели определены основные субъекты управления (акторы), от которых зависит развитие человеческого капитала туристической отрасли Крыма (рис. 1).

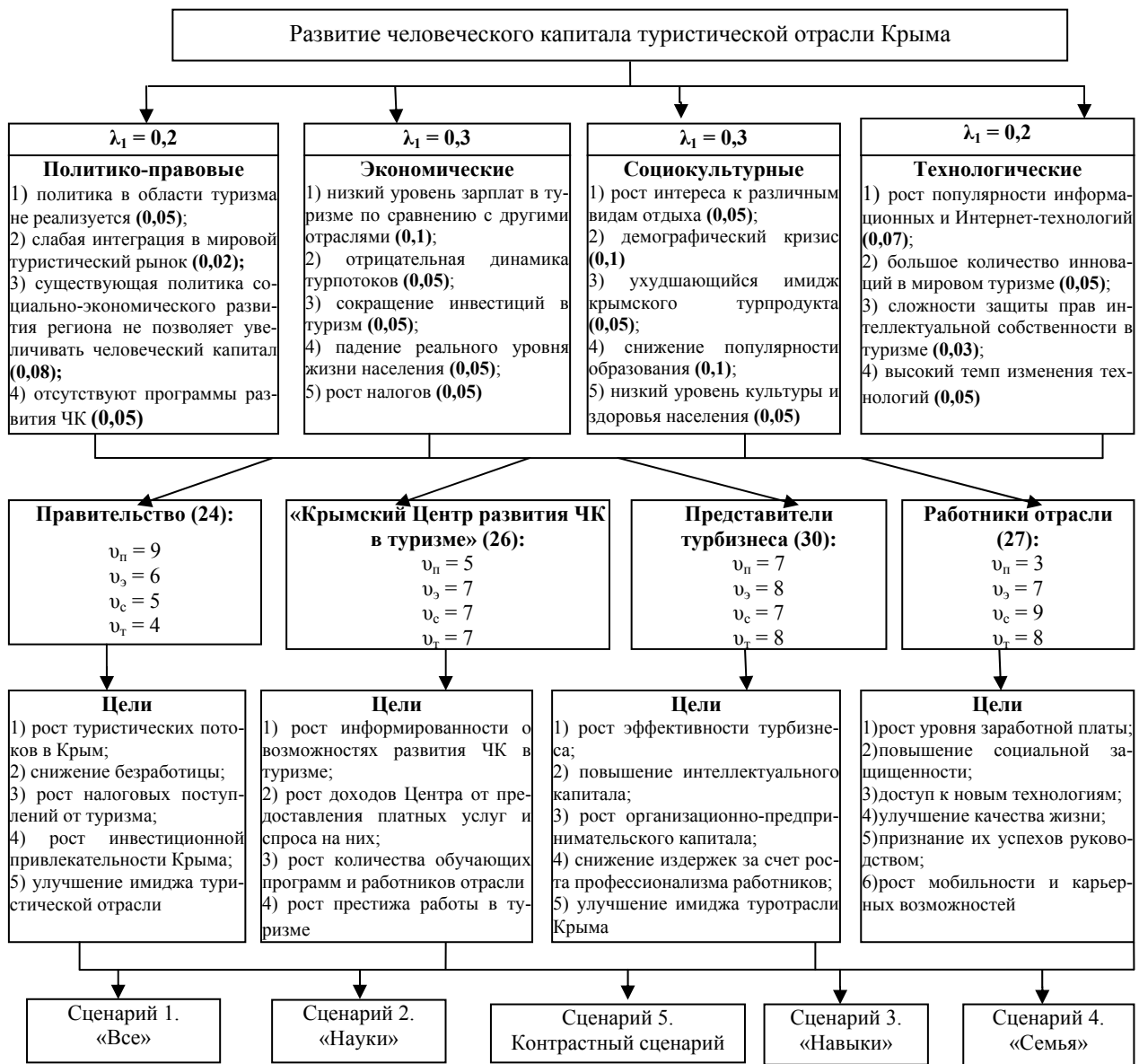


Рис. 1. Прогнозная многоуровневая модель сценарного развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма.

К таким акторам отнесены: правительство, «Крымский Центр развития человеческого капитала в туризме» (функционирующий в рамках профильной туристической ассоциации КАТА), представители туристического бизнеса, работники туристической отрасли. Каждый актер имеет различную степень эффективности влияния на действия обозначенных факторов. Вследствие этого управленческое воздействие на усиление и нейтрализацию каждого из факторов может быть применено с различной эффективностью. В результате экспертного оценивания было выявлено, что развитие человеческого капитала возможно с наибольшей эффективностью при участии представителей турбизнеса и работников туристической отрасли (рис. 1). Также выявлено, что эффективное управление развитием человеческого капитала возможно при функционировании «Крымского Центра

развития человеческого капитала в туризме» и поддержке правительства.

По результатам составлена таблица средневзвешенной оценки эффективности управления каждого субъекта на изменение внешних условий развития человеческого капитала туристической отрасли (табл. 1).

При сравнении средневзвешенных оценок выявлено, что максимальной эффективности управления человеческим капиталом (100% достижения поставленных целей) не в состоянии достичь ни один из представленных субъектов управления. Достаточно высокий уровень эффективности управления могут обеспечить только представители туристического бизнеса Крыма (75% достижения поставленных целей), непосредственно работники туристической отрасли Крыма (70% достижения поставленных целей) и «Крымский Центр развития человече-

ского капитала в туризме» (66% достижения поставленных целей). А для правительства прогнозируется невысокая эффективность достижения поставленных целей развития челове-

ского капитала туристической отрасли Крыма: на уровне 59% возникает риск недостижения запланированного результата в указанные сроки.

Таблица 1.

Средневзвешенная оценка эффективности влияния акторов на внешние условия развития человеческого капитала туристической отрасли (в баллах).

Факторы	Вес	Правительство		«Крымский Центр развития ЧК»		Представители бизнеса		Работники отрасли	
		балль- ная оценка	взвеш. оцен- ка	балль- ная оценка	взвеш. оценка	балль- ная оценка	взвеш. оценка	балль- ная оценка	взвеш. оцен- ка
Политико- правовые	0,2	9	1,8	5	1,0	7	1,4	3	0,6
Экономические	0,3	6	1,8	7	2,1	8	2,4	7	2,1
Социокультурные	0,3	5	1,5	7	2,1	7	2,1	9	2,7
Технологические	0,2	4	0,8	7	1,4	8	1,6	8	1,6
Итого	1	24		26		30		27	
Средневзвешен- ная оценка			5,9		6,6		7,5		7
Эффективность достижения це- лей, %			59%		66%		75%		70%

На 4-м уровне многоуровневой модели определены приоритетные цели развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма для каждого ключевого субъекта управления. Как видно из рис. 1, цели управления человеческим капиталом для каждого из акторов оказались сугубо индивидуальными. Соответственно, и управление развитием человеческого капитала будет происходить без единого вектора направленности, что сведет на нет как экономическую, так и социальную эффективность предложенного механизма управления. Для того чтобы направить мероприятия в единое русло разработаны сценарии развития человеческого капитала туристической отрасли на основании приоритетности целей каждого из акторов.

На 5-м уровне многоуровневой модели представлены сценарии эффективного функционирования механизма управления человеческим капиталом туристической отрасли Крыма. В сценариях рассмотрено, как будет развиваться человеческий капитал туристической отрасли во времени. В каждом из представленных сценариев реализуется группа целей, присущая интересам только одного субъекта управления.

Всего диссертантом разработано 5 возможных сценариев:

1. Сценарий, который в наибольшей степени будет способствовать реализации интересов Правительства, носит образное название «Все». При таком сценарии человеческий капитал туристической отрасли будет развиваться по тем же схемам, что и весь человеческий капитал региона. Снижение доступности образования,

низкие реальные доходы населения, размытость мероприятий по совершенствованию сферы здравоохранения, неэффективная инновационная политика – все это приведет к низким показателям эффективности механизма управления человеческим капиталом туристической отрасли. Размытость в формулировке целей, формальное отношение к достижению конкретных результатов и непостоянный объем финансирования приведут к перераспределению внимания. Усилия будут направлены на борьбу с демографическим кризисом (старением населения, низкой рождаемостью), а уровень человеческого капитала будет снижаться более высокими темпами. Как показывает экспертная оценка (табл. 1), эффективность воздействия правительства на достижение целей развития человеческого капитала туристической отрасли имеет наименьшую степень по сравнению с другими акторами (59%).

2. Сценарий, который в наибольшей степени будет способствовать реализации интересов «Крымского Центра развития человеческого капитала в туризме», носит образное название «Науки». При таком сценарии человеческий капитал туристической отрасли будет развиваться согласно стратегическому плану, составленному Центром. Для достижения стратегических и тактических целей, Центр занимается активным распространением знаний в области управления человеческим капиталом среди всех субъектов туристической отрасли, как собственников бизнеса, так и работников. Руководитель каждого туристического предприятия ознакомлен с основами управления человеческим капиталом в

туризме, каждое предприятие имеет свою рейтинговую оценку уровня человеческого капитала и рекомендованный набор обучающих программ. Руководители всех субъектов туристической отрасли уделяют внимание уровню здоровья и культуры работников, повышению интеллектуального капитала и организационно-предпринимательскому капиталу. На всех предприятиях отрасли разработаны стандарты обслуживания и организована система внутрифирменного обучения. Как показывает экспертная оценка, эффективность управленческого воздействия «Крымского Центра развития человеческого капитала в туризме» находится на уровне 66%. Такой уровень эффективности обусловлен скептическим отношением к научному подходу к управлению персоналом и развитием организации.

3. Сценарий, который в наибольшей степени будет способствовать реализации интересов представителей турбизнеса, носит образное название «Навыки». При таком сценарии развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма основное внимание будет уделено росту эффективности работы туристических предприятий за счет использования знаний, навыков и способностей работников. Обучение будет проводиться только с учетом интересов бизнеса, оно будет преследовать цель научить персонал выполнять свои функции с максимальной эффективностью. Инвестиции в человеческий капитал делаются с учетом того, что работник вернет вложенные средства путем увеличения продуктивности своей работы. Социальные льготы дают возможность экономить средства туркомпаний за счет более эффективного использования фонда рабочего времени. Здоровый образ жизни и скидки на отдых позволяют увеличить объемы продаж турпродукта и дополнительных услуг. Приобретенные навыки дают возможность работникам переходить на новые должности и работать в различных типах туристических предприятий. Высокая заинтересованность представителей турбизнеса обеспечивает высокую эффективность управления человеческим капиталом (на уровне 75%). Это обусловлено наличием материальных возможностей развития человеческого капитала и управленческих полномочий для его стимулирования. Однако этих результатов можно достичь только при условии широкой информированности руководства о преимуществах управления персоналом как человеческим капиталом.

4. Сценарий, который в наибольшей степени будет способствовать реализации интересов работников туристической отрасли, носит образное название «Семья». При таком сценарии

развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма основное внимание будет уделено интересам работников. Каждый работник осведомлен об эффективности индивидуальных вложений в человеческий капитал и стремится повысить его уровень. У каждого работника есть индивидуальный план стратегического развития собственного человеческого капитала. У работников высокий уровень внутренней мотивации к повышению человеческого капитала, наблюдается высокий уровень корпоративной культуры и доверия между работниками. Руководство различных уровней активно делегирует полномочия подчиненным и публично признает их успехи. Эффективность управления человеческим капиталом по такому сценарию оценивается на уровне 70% достижения поставленных целей. Риски управления связаны с менталитетом работников АР Крым и их желанием получить как можно больше, но прикладывать к этому как можно меньшие усилия.

Все представленные сценарии развития человеческого капитала туристической отрасли Крыма направлены на достижение целей отдельных субъектов управления. Эффективность достижения целей управления варьируется в зависимости от типа субъекта, но, ни один из представленных сценариев не обеспечивает согласованности и общей направленности развития.

5. Сценарий, который в наибольшей степени будет способствовать реализации интересов всех вышеперечисленных субъектов управления туристической отрасли, носит образное название «Контрастный сценарий». При таком сценарии развития работники и представители турбизнеса стремятся увеличить уровень человеческого капитала, это является их общим стратегическим приоритетом. Направления повышения уровня человеческого капитала разрабатываются и предлагаются «Крымским Центром развития человеческого капитала в туризме». Центр проводит активную пропаганду идеи постоянного совершенствования человеческого капитала, осуществляет подбор кадров для туристических предприятий, продвижение всех обучающих программ через сеть Интернет. Активная деятельность Центра создает спрос на его консультационные услуги и услуги обучения. Все клиенты Центра имеют индивидуальную стратегию и тактику развития человеческого капитала, что обеспечивает их мотивацию и системность обучения работников. Растущий уровень человеческого капитала туристической отрасли способствует росту качества туристических услуг, а, следовательно, и росту туристических потоков. Тем самым достигаются цели

правления и согласовываются инструменты управления. Такой сценарий будет иметь наибольшую эффективность достижения целей за счет сбалансированности интересов и грамотного объединения усилий. Для недопущения дисбаланса интересов инвесторов в человеческий капитал туристической отрасли Крыма рекомендуется особое внимание уделить сбалансированию интересов представителей турбизнеса и работников отрасли.

При реализации механизма управления человеческим капиталом туристической отрасли Крыма возможен риск неполного достижения поставленных целей из-за разных представлений работников и представителей турбизнеса, основанных на мировоззрении и присущей каждому сотруднику системе ценностей. Вследствие этого разработка общих и приемлемых для всех участников решений существенно затрудняется. В отдельных случаях взаимодействие может приобрести конфликтный характер, что приведет к снижению темпов развития человеческого капитала, а также, что особенно важно в условиях сферы услуг, создаст дополнительный источник стрессовых ситуаций и недовольства работников.

Вывод. Для количественной оценки качества взаимодействия участников механизма управления человеческим капиталом туристиче-

ской отрасли Крыма рекомендуется применять инструментарий, позволяющий учитывать баланс интересов при разработке и реализации программ развития на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антохонова И. В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов : учеб. пособие / И. В. Антохонова. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2005. – 212 с.
2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : монографія / [В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловійов, О. Д. Шарпов]. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 287 с.
4. Козловський С. В. Макроекономічне моделювання та прогнозування валютного курсу в Україні : монографія / С. В. Козловський, В. О. Козловський. – Вінниця : «Книга-Вега» ВАТ «Вінницька обласна друкарня», 2005. – 240 с.
5. Максимова Т. С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування) : монографія / Т. С. Максимова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Дала, 2003. – 304 с.
6. Позднякова С. Формування механізму управління людським капіталом / С. Позднякова, О. Следь // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 323–326.

УДК 336.71

Землячов С. В.

ВИКОРИСТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ

Важливу роль в діяльності комерційних банків на сучасному етапі відіграє збалансована дивідендна політика, яка включає визначення норми і особливостей порядку сплати дивідендів. Існує дві основні методики нарахування дивідендів: залежно від моменту продажу акцій і незалежно від цього терміну. В статті проаналізовані переваги і недоліки застосування цих методик.

Ключові слова: банк, дивіденд, акція, методика, прибуток.

Важную роль в деятельности коммерческих банков на современном этапе играет сбалансированная дивидендная политика, которая включает определение нормы и особенностей порядка уплаты дивидендов. Существует две основные методики начисления дивидендов: в зависимости от момента продажи акций и независимо от этого срока. В статье проанализированы преимущества и недостатки применения этих методик.

Ключевые слова: банк, дивиденд, акция, методика, прибыль.

An important role in activity of commercial banks on the modern stage, plays the balanced dividend policy which includes the determination of norm and features of order of payment of dividends. There are two basic methods of extra charge of dividends: depending on the moment of sale of actions and regardless of this term. Advantages and lacks of application of these methods are analyzed in this article.

Key words: bank, dividend, action, method, income.

Постановка проблеми. Важливу роль у діяльності комерційних банків, зокрема їх ресурсній політиці, відіграє збалансована дивідендна

політика. З нею насамперед пов'язана можливість капіталізації прибутку. Чим більше прибутку буде сплачено у вигляді дивідендів, тим ме-

нша його частка буде капіталізована. А низькі темпи капіталізації підсилюють ризик банкрутства та стримують зростання активів банку, що приносять дохід. З іншого боку, занадто низька ставка дивідендів може призвести до зменшення курсової (ринкової) вартості акцій банку. Це обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз літератури. Дослідженнями питань діяльності комерційних банків, у тому числі дивідендної політики банків, займалися і займаються багато вітчизняних та закордонних вчених, зокрема М. Д. Алексеєнко [1], А. М. Мороз [2], О. А. Кириченко, В. І. Міщенко [3], Е. Ф. Жуков [4], І. Т. Балабанов [5], І. В. Ларіонова [6], Л. А. Примостка [7].

Метою дослідження є здійснення аналізу дивідендної політики банків на сучасному етапі їх діяльності, розгляд основних методик нарахування дивідендів, та обґрунтування доцільності їх застосування в окремих випадках.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі своєї діяльності банки застосовують наступні стратегії нарощування власного капіталу за рахунок свого прибутку: збільшення доходності активних операцій (ефективної кредитної політики), здешевлення ресурсної бази (ефективної депозитної політики) та оптимізації дивідендних виплат. Тому мистецтво управління прибутком банку полягає в тому, щоб знайти оптимальну пропорцію в його розподілі на дивіденди та частку, що капіталізується, і тим самим забезпечити компроміс між поточними та майбутніми інтересами акціонерів.

Світова практика свідчить, що раціональною дивідендною політикою банку є та, що максимізує ринкову вартість акцій. У цих умовах банк має реальну можливість зберегти старих акціонерів та залучити нових. Дуже важливо, щоб прибутковість акцій була не нижче від прибутковості інших інвестицій з тим же ступенем ризику. Привабливість акцій того чи того банку визначається не тільки величиною дивіденду, але й стабільністю дивідендної політики. Якщо розмір дивідендів банку підтримується на відносно постійному рівні, інвестори будуть розглядати їх як досить стабільні доходи, і банк буде виглядати дуже надійним об'єктом інвестування. Загальновідомо, що зниження розміру дивіденду найчастіше призводить до падіння курсової ціни акцій, що сильно зачіпає інтереси акціонерів та дестимулює потенційних покупців.

Ключовим чинником, який впливає на управлінське рішення про розподіл прибутку на ту частину, що капіталізується, та дивіденди, є те, як швидко повинен зростати прибуток банку, щоб збереглося незмінним відношення власного капіталу до активів, якщо банк продовжує спла-

чувати дивіденди своїм акціонерам за постійною ставкою.

Дивідендна політика банку повинна враховувати дві складові:

1. Визначення норми нагромадження, тобто який відсоток прибутку повинні одержати акціонери у вигляді дивідендів і який відсоток повинен залишитися у розпорядженні банку з метою його подальшого розвитку.

2. «Техніка» сплати дивідендів, яка у свою чергу включає:

2.1. Періодичність сплати дивідендів (раз на рік, щокварталу і т. п.) і пов'язані з цим питання – порядок закриття списку акціонерів на виплату дивідендів, визначення дати ухвалення рішення про розмір дивіденду, дати фактичної сплати і т. п.

2.2. Методика сплати дивідендів за акціями у випадку проведення емісії в минулому періоді.

Іноді в основі емісії акцій лежать більш складні схеми, ніж проста пропозиція акцій на відкритому ринку. Наприклад, здійснюється просто капіталізація власних коштів, коли або акціонери безкоштовно отримують додаткові акції, або збільшується номінальна вартість акцій. Часто зустрічається інший варіант – проведення після виплати дивідендів емісії зі знижкою для акціонерів (у практиці західних країн, як правило, 5–10%) – так званий спосіб інвестування дивідендів.

Емісія акцій здійснюється у взаємозв'язку з курсовою політикою банку.

Вона може впливати на курс акцій банку опосередковано через зміну структури капіталу та підвищення забезпеченості банку капіталом. Певний вплив на курс акцій може здійснювати ціна, що встановлюється банком при первинній емісії. Важливим у цьому відношенні є питання методики сплати дивідендів при проведенні емісії акцій. При цьому необхідно визначити, чи повинні дивіденди, що сплачуються, наприклад, наприкінці року на акції, продані в даному році, але в різні моменти часу, залежати від цих моментів часу (що може підірвати ліквідність вторинного ринку акцій) чи не повинні (що є більш простим рішенням).

В деяких банках використовується нарахування дивідендів у залежності від моменту продажу акцій (надалі таку методику будемо позначати Н1), і незалежно від цього терміну (позначимо цю методику Н2). У другому випадку інвестор, який придбав акцію, наприклад, 1 серпня, одержить по закінченні року такі ж дивіденди, як і той, хто вже мав акцію на початку року. Перелік основних методик нарахування дивідендів та їх вплив на економіку банку наведено в табл. 1.

Таблиця 1.

Методики нарахування дивідендів.

Позначення	Характеристика	Вплив на економіку банку
H1	Один раз на рік, в залежності від строків первинного продажу	Економія на дивідендах, чуттєвий попит та ліквідність
H2	Один раз на рік, не залежить від строків первинного продажу	Найбільш великі витрати на дивіденди, не має негативного впливу на попит та ліквідність
H1A	В залежності від строків первинного продажу. Є проміжні виплати. Дивіденд нараховується окремо по кожному кварталу	Потребує більше коштів, ніж H1Б. Захист від інфляції. Негативний вплив на ліквідність
H1Б	В залежності від строків первинного продажу. Є проміжні виплати. Дивіденд нараховується наростаючим підсумком	Потребує менше коштів, ніж H1А. Ліпший захист від інфляції
H2A	Незалежно від строку первинного продажу. Є проміжні виплати. Хто не потрапив в період розрахунку, не отримують проміжних дивідендів на відміну від H2Б	Попит менший, ніж при H2Б. Економія витрат
H2Б	Незалежно від строку первинного продажу. Проміжні виплати. Акції, що не потрапили в період розрахунку, отримують проміжні виплати по закінченні року	Більші витрати на сплату дивідендів, ніж при H2А, але більший попит
H2В	Незалежно від строку первинного продажу, на акції нового випуску дивіденд нараховується не за весь рік, а від дати початку розповсюдження акцій нового випуску	Економія на дивідендах. Менший попит та ліквідність

*Складено автором.

Всі акціонери є власниками підприємства. Питома вага кожного у власності визначається кількістю акцій, але не тільки цим. Адже капітал тих, хто раніше вніс кошти в рахунок сплати акцій, уже знаходився в розпорядженні підприємства, «працював», приносив прибуток. При такому підході було б логічним ставити розмір дивідендів у залежність від термінів сплати акцій.

З іншого боку, акціонерне товариство відкритого типу відрізняється від інших організаційно-правових форм підприємств, зокрема, пайового товариства, та товариства з обмеженою відповідальністю, тим, що акції такого товариства – цінні папери, які вільно обертаються. Однак якщо на них припадає різний дивіденд (у залежності від термінів первинної сплати), тобто не забезпечується знеособлення акцій, це підриває їх ліквідність і можливість функціонування вторинного ринку. Зберегти ліквідність і не порушувати «справедливість» можливо за допомогою збільшення плати за вступ у товариство (ціни акцій) по мірі наближення дати сплати дивідендів. Але згідно вітчизняного законодавства про цінні папери ціна акцій одного випуску при первинному розміщенні повинна бути єдиною. Таким чином, з теоретичної точки зору існують «за» і «проти» кожної методики.

Спробуємо проаналізувати методики з погляду вигоди самого емітента. Дуже істотним чинником, що впливає на проведення емісії, є розмір річного дивіденду. Більшість емітентів (незалежно від обраної методики) під річним

дивідендом розуміють дивіденд, що був сплачений на акцію, яка оплачена на початок року, тобто цілий рік була в статутному капіталі товариства (інакше кажучи, річний дивіденд – це дивіденд на акції, які продані в попередні періоди). Якщо ж таких акцій поки немає (наприклад, розглядається перша емісія при створенні товариства), тоді під річним дивідендом можливо розуміти умовну величину – дивіденд на акцію, що умовно продана 1 січня, тобто на самому початку періоду.

Передбачається, що застосована в банку методика розрахунку дивідендів носить загальний характер і дозволяє розраховувати дивіденд на акцію, продану в будь-який момент часу. Можливо зробити наступне припущення: при однаковому річному дивіденді сума, яку необхідно буде витратити на виплату дивідендів, буде більшою при методиці H2.

Дійсно, нехай i -індекс акції, $i = 1 : M$, де M – кількість акцій, випущених та сплачених на момент закриття списків акціонерів для сплати річних дивідендів, T – тривалість періоду, що розглядається, в днях (зазвичай 360), $t1$ – термін, що пройшов з моменту оплати i -ої акції (вимірюється в днях), d – річний дивіденд, $d1$ – дивіденд, що припадає на i -у акцію. З огляду на сутність методики H1, маємо:

$$d1 = d \times t1/T. \quad (1.1)$$

Тоді загальна сума дивідендів ($D1$) при виборі методики H1 складе:

$$D1 = \sum_{i=1}^M d1 = \sum_{i=1}^M d \times \frac{t1}{T}. \quad (1.2)$$

При виборі методики Н2 загальна сума дивідендів ($D2$) складе:

$$D2 = M \times d.$$

Оскільки $t1 \leq T$, то відповідно $D1 \leq D2$.

Вірно також і зворотне твердження: при однаковій загальній сумі, яка спрямовується на сплату дивідендів (D), методика Н1 забезпечує більший річний дивіденд.

При використанні методики Н2 річний дивіденд ($d2$) складе:

$$d2 = D/M \quad (1.3)$$

При використанні методики Н1 річний дивіденд ($d1$) з урахуванням формули (1.2) складе:

$$d1 = \frac{D}{\sum_{i=1}^M \frac{t1}{T}} \quad (1.4)$$

Оскільки $t1 \leq T$, то:

$$\sum_{i=1}^M \frac{t1}{T} \leq M \quad (1.5)$$

Отже, $d2 \leq d1$.

Тому річний дивіденд при виборі методики Н1 більший, ніж при виборі методики Н2. Причому в тому випадку, якщо емісія здійснюється рівномірно протягом усього року та середнє її приблизно дорівнює половині T , Н2 вимагає удвічі більших витрат на виплату дивідендів, ніж Н1.

Припустимо тепер, що ми використовуємо Н1, однак сплачуються проміжні дивіденди, наприклад, кожний квартал. При проміжних сплатах дивідендів важливо не переплатити, тобто щоб річна ставка, яка затверджена зборами акціонерів, не виявилася меншою вже сплачених дивідендів. Крім того, існують як мінімум два різновиди методики Н1: позначимо їх Н1А та Н1Б. При Н1А дивіденд на акцію визначається окремо для кожного кварталу, при Н1Б дивіденд на акцію визначається зростаючим підсумком з початку року (див. табл. 1), з дорахунком.

На умовному прикладі здійснимо порівняння цих методик (табл. 2).

Таблиця 2.

Приклад порівняння методик Н1А і Н1Б.

	Періоди			Періоди		
	Метод А			Метод Б		
Акції	1 період	2 період	Сума	1 період	2 період	Сума
Акція 1	30	60	90	30	80	110
Акція 2		60	60		40	40
Разом			150			150

*Складено автором.

Нарахування дивідендів за методикою Н1А. У залежності від термінів придбання акцій при первинному продажу; виплати щоквартальні; щоквартальне нарахування.

Нарахування дивідендів за методикою Н1Б. У залежності від термінів придбання акцій при первинному продажу; виплати щоквартальні; нарахування зростаючим підсумком з дорахунком.

Весь період розділений на 2 проміжних періоди однакової тривалості. Для спрощення приймемо, що емітовано всього 2 акції. Одна акція продана на самому початку першого періоду, інша – другого періоду.

За методикою Н1А дивіденд визначається окремо, у даному випадку за перший період сплачується 30 г. о. на акцію, за другий період – 60 г. о. на акцію. Тоді перша акція одержить 90 г. о. за рік (це й буде річний дивіденд), друга акція одержить 60 г. о.

За методикою Н1Б дивіденд визначається зростаючим підсумком за весь період. І хоча в першому проміжному періоді перша акція одержала 30 г. о., але по закінченні всього періоду було вирішено визначити річний дивіденд із розрахунку 110 г. о. і, відповідно, донарахувати за 1-шу акцію 80 г. о., а за другою акцією сплатити

як за півперіоду – 40 г. о. І хоча загальна сума дивідендів однакова – 150 г. о., методика Н1Б забезпечила більший річний дивіденд (110 г. о.), ніж методика Н1А (90 г. о.).

Можливо сформулювати наступну теорему. В умовах зростаючої інфляції та проміжних виплат, які збільшуються, при однаковій загальній сумі дивідендів, що призначена для виплат акціонерам, методика Н1Б фактично забезпечує більший річний дивіденд, і навпаки: при однаковому річному дивіденді методика Н1А вимагає більшої суми на сплату дивідендів.

Ця теорема означає, що при зростаючій інфляції у випадку застосування методики з донарахуванням, у виграші будуть старі акціонери (оскільки ставка річного дивіденду більша). Причому сумарний їх виграш буде вищий за будь-якого розвитку емісії, навіть тоді, коли в останні періоди з'являється велика маса нових акціонерів.

Отже, ми з'ясували, що різні методики розрахунку дивідендів при однаковому розмірі річного дивіденду вимагають різної суми коштів, що розподіляється на дивіденди. Таким чином, з погляду менеджерів банку, методика, за якої дивіденд нараховується в залежності від часу

продажу акцій, забезпечує істотну економію коштів у порівнянні з методикою, що базується на незалежному від терміну придбання нарахуванні.

Вище ми бачили, що при одній і тій же ставці річного дивіденду за різними методиками можуть нараховуватися різні суми дивідендів. Припустимо, що банк прийняв рішення про застосування методики в січні 2011 р. Якщо він використав методику Н1, то після розрахунків дивідендів за 2011 р. заощадить істотну частину коштів.

Однак можливо, що, обравши методику Н2, він збільшить попит на акції, відповідно прискорить швидкість емісії у 2011 р. Це дозволить банку акумулювати значний капітал, який у свою чергу принесе більший прибуток за 2011 р. і надасть можливість сплатити більший сумарний обсяг дивідендів.

За умов рівномірної емісії у випадку, коли попит на акції пропорційний прибутковості, а ціна продажу акцій не змінюється, застосування методики нарахування дивідендів Н2 забезпечує більший попит на акції при первинному розміщенні, ніж застосування методики Н1.

Отже, важливу роль в умовах вітчизняної економіки при управлінні структурою капіталу банку, зокрема при збільшенні власного капіталу, має емісія акцій. Розмір річної прибутковості акцій несе найбільшу інформацію для інвесторів, а також є головним орієнтиром успішної діяльності банку. За однакової загальної суми дивідендів методика, що ставить розмір дивіденду на акцію в пряму залежність від моменту її первинної оплати, забезпечує більшу річну прибутковість акцій у порівнянні з методикою, за якою на кожну акцію припадає однаковий дивіденд (у випадку, якщо сплачуються проміжні дивіденди, те ж можна сказати про використання методики нарахування наростаючим підсумком у порівнянні з роздільним нарахуванням дивідендів по кварталах).

Менеджерам, що приймають рішення щодо вибору тієї або тієї методики нарахування дивідендів, необхідно вивчити коло потенційних та вже існуючих інвесторів, їх мотиви та інтереси. Крім того, необхідно прийняти до уваги і технічний чинник. Методика розрахунку дивідендів «по термінах», а тим більше при наявності проміжних виплат, складніша, і вимагає застосування відповідного програмного забезпечення.

Інвестування ресурсів у банківські акції підприємствами часто супроводжується їх прагненням контролювати діяльність банку, зробивши його дочірньою структурою. Це може обмежити можливості освоєння банком ринку та негативно відобразиться на перспективах його

розвитку. Але у сучасній українській економіці стрімко зростають обсяги доходів сімейних господарств. Це створює базу для інтенсифікації їх залучення до процесів акціонування банків, що є звичайною практикою для західних банків.

Труднощі з поповненням капітальної бази українських банків пов'язані з незначною кількістю стратегічних інвесторів, нерозвиненістю та недостатньою прозорістю вітчизняного фондового ринку, недосконалою його інфраструктурою та невідповідною сучасним умовам законодавчою базою.

Висновки. Важливу роль у діяльності комерційних банків на сучасному етапі має дивідендна політика, яка включає визначення норми та особливостей порядку сплати дивідендів. Існує дві основні методики нарахування дивідендів: у залежності від моменту продажу акцій (позначимо її Н1), та незалежно від цього терміну (позначимо її Н2).

У результаті проведеного дослідження доведено, що:

- при однаковому річному дивіденді сума, яку необхідно буде витратити на сплату дивідендів, буде більшою при методиці Н2;
- в умовах зростаючої інфляції та проміжних виплат, які збільшуються, при однаковій сумі дивідендів, призначених для виплати акціонерам, методика Н1Б фактично забезпечує більший річний дивіденд, і навпаки: при однаковому річному дивіденді Н1А вимагає більшої суми на сплату дивідендів;
- за умов рівномірної емісії у випадку, коли попит на акції пропорційний прибутковості, а ціна продажу акцій не змінюється, методика нарахування дивідендів Н2 забезпечує більший попит на акції при первинному розміщенні, ніж методика Н1.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Банківські операції : підручник / за ред. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.
3. Банківський менеджмент / за ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 831 с.
4. Банковский менеджмент / под ред. Е. Ф. Жукова. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 303 с.
5. Банки и банковское дело / под ред. И. Т. Балабанова. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с.
6. Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И. В. Ларионова. – М. : Консалтбанк, 2003. – 272 с.
7. Примостка Л. О. Финансовый менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 486 с.

ОСОБЛИВОСТІ МІЖКУЛЬТУРНОЇ ПСИХОЛОГІЇ У ДІЛОВИХ СТОСУНКАХ

У статті визначено роль та проаналізовано основні критерії культурної диференціації на підставі результатів досліджень Г. Хофстеда; розроблено класифікацію основних культурних детермінантів бізнес-поведінки та проведено порівняльну характеристику країн за цими критеріями.

Ключові слова: культура, мужність, дистанція влади, невизначеність, індивідуалізм, колективізм, орієнтація на майбутнє.

В статье определена роль и проанализированы основные критерии культурной дифференциации на основе исследований Г. Хофстеда; разработана классификация основных культурных детерминантов бизнес-поведения и проведена сравнительная характеристика стран по этим критериям.

Ключевые слова: культура, мужественность, дистанция, неопределенность, индивидуализм, коллективизм, ориентация на будущее.

The role and the main cultural criteria according to the G. Hofstede were identified and analyzed in this article. The classification of the main cultural determinants of the business behavior was designed, and the corresponding comparative research of the countries was realized.

Key words: culture, manliness, distance, uncertainty, individualism, collectivism, orientation at the future.

Постановка проблеми. Для багатьох компаній, особливо тих, що функціонують на міжнародному рівні, вирішення проблеми культурної відмінності між партнерами має пріоритетне значення. В умовах інтернаціоналізації виробництва твердження, що люди незалежно від культурної приналежності залишаються однаковими є повністю вірним може призвести до ряду непорозумінь у міжнародних стосунках.

В рамках дослідження національних культурних відмінностей голландським вченим Г. Хофстедом було виділено критеріальні ознаки різних культур, використання яких значно підвищує ефективність ведення бізнесу з представниками інших країн. Правильне та послідовне використання цієї інформації може надати низку переваг при веденні міжнародних бізнес-переговорів та сприяти ефективному бізнес-партнерству. Використання цих відомостей українськими компаніями є актуальним, в т. ч. для підприємств, які поступово розширюють свою присутність на міжнародних ринках.

Метою статті є аналіз культурних критеріїв, які визначають психологічні особливості представників різних націй, з метою підвищення ефективності міжнародних ділових стосунків.

Виклад основного матеріалу. Численні дослідження західних вчених, зокрема Макса Вебера, підтвердили важливість дослідження проблем національної організаційної культури. Найбільш значущі результати у дослідженні цієї проблеми були отримані в 1970–1980 рр. голландським вченими Г. Хофстедом, співробітником компанії ІВМ. Його дослідження проводилися в період з 1967 по 1980 роки. Об'єктом дослі-

дження були працівники компанії ІВМ з 50 країн світу. Хофстед визначає культуру як колективну ментальну запрограмованість, частина умовленості сприйняття світу суб'єктами, спільну з іншими представниками даної нації, регіону чи групи і відрізняє їх від представників інших націй, регіонів та груп [1].

Можливо, це суперечить настановам багатьох людей щодо особистої свободи, але, за Хофстедом, всі люди запрограмовані. Іншими словами, незалежно від місця проживання, свідомо чи мимоволі, суб'єкти засвоюють з раннього дитинства образ думок і поведінку людей, що живуть поруч. Одну культуру від іншої відрізняють п'ять так званих «культурних вимірів»: індивідуалізм – колективізм; дистанція влади (велика – мала); неприйняття невизначеності (сильне – слабке); мужність – жіночність; короткострокова – довгострокова орієнтація на майбутнє [2].

Проаналізуємо вимір «індивідуалізм – колективізм», який відбиває ставлення індивідуума до суспільства і собі подібним. У індивідуалістичних суспільствах за Хофстедом, люди переймаються головним чином особистими інтересами та інтересами найближчих членів родини. Основними цінностями індивідуалістичних суспільств є повага прав людини і висока цінність людського життя. У колективістських суспільствах «кожен індивідуум з народження включений в певне співтовариство, таке як розширена сім'я, клан чи село». Слов'янські культури, а значить й Україна, історично склалися як колективістські культури. Колективізм в управлінні російських і українських фірм озна-

чає очікування співробітниками допомоги і захисту з боку керівництва, у разі якщо колективу чи комусь із співробітників загрожує небезпека (покарання, звільнення). Також колективізм є головною причиною дефіциту відповідальних співробітників. Не можна, однак, стверджувати, що Україна – країна з граничним рівнем колективізму. Нові бізнесмени і менеджери – це люди, як правило, з індивідуалістичної культурою [3].

Культурний вимір «дистанція влади» показує, наскільки в суспільстві нерівність за фізичними та інтелектуальними здібностями переростає з часом у нерівність у владі і багатстві, і наскільки в культурному плані це є допустимим. Там, де ця «дистанція» невелика, в суспільстві переважає прагнення до зменшення нерівності, люди володіють незалежністю і рівними правами, керівники і підлеглі мають порівняним соціальним статусом. У культурі протилежного типу, навпаки, вважається, що світ влаштований ієрархічно і в кожного своє певне місце, незалежних людей мало, а ті, хто має владу, мають і певні привілеї. Таке суспільство стратифіковано, влада централізована, і підтримується повагу до повноважень, статусу, накопиченому багатства [4].

Аналіз рівня даного показника показує, що в Україні існує велика дистанція влади, що стоїть як політичного, так і економічного життя. Велика дистанція влади призводить до двох негативних наслідків: існуванню ненормованого робочого дня і шкідливих умов праці.

Вимір «неприйняття невизначеності» показує, як суспільство та його окремі члени відносяться до того, що змушені жити в умовах невизначеності. Уникнення невизначеності відображає ставлення в суспільстві до невизначених, суперечливих і двозначних ситуацій. Якщо ставлення негативне, то в такому суспільстві відзначається прагнення до впорядкування системи через встановлення чітких формальних правил, які часом не підлягають критиці, через зміцнення віри в авторитет. У подібних системах занепокоєння порядком і агресивність створюють клімат для особливого трудового старання та ентузіазму. У той же час в цих системах спостерігається опір змінам і нововведень. Сильне неприйняття невизначеності є однією з причин страху перед змінами, а для деяких людей – бажання повернутися в минуле. Люди бояться змінити роботу, навіть якщо не влаштовують зарплата та умови праці. Соціальна захищеність – мрія багатьох людей, які не звикли до ризику [3].

Вимірювання «мужність – жіночність» являє собою спробу класифікувати суспільства по тому, наскільки сильно або слабо розвинене

соціальне розділення ролей між статями. Товариства з жорстким соціальним поділом ролей між статями названі Хофстедом «мужніми», а суспільства зі слабким розподілом ролей – «жіночними». У «мужніх» суспільствах домінують соціальні цінності, традиційно характерні для чоловіків, причому вони визначають навіть образ мислення жінок. Важливе місце в цій системі цінностей посідають результативність, прагнення до відчутних результатів, заробляння грошей.

У «жіночних» суспільствах як для чоловіків, так і для жінок домінуючими є цінності, що асоціюються з жіночими ролями: скромність, пріоритет людських взаємин в порівнянні з грошима, допомога іншим, особливо слабким, хворим, бідним. В Україні мужність і жіночність співіснують поруч. «Мужність» проявляється в поведінці молодих енергійних бізнесменів, які мріють заробити великі гроші, в поведінці злочинного співтовариства, що бажає жити за своїми «чоловічим» злодійським законам, в традиціях національних меншин [5].

Вимір «короткострокова / довгострокова орієнтація на майбутнє» показує, наскільки далеко люди в різних культурах зазирають у майбутнє. Згідно з цим дослідженням менеджери в одних країнах, наприклад в Японії, орієнтовані на довгострокове бачення майбутнього і відповідно до цього будують свій бізнес, в інших країнах бізнес будується на основі короткострокового бачення майбутнього [1].

Орієнтація на короткострокову перспективу – найбільш помітна риса російського і українського малого і середнього бізнесу. Не тільки бізнесмени, а й пересічні громадяни зізнаються, що не дивляться далеко вперед, не ставлять перед собою довгострокові цілі.

Узагальнену інформацію щодо п'яти культурних «вимірів» за Г. Хофстедом можна представити в табл. 1.

Г. Хофстедом і його колегами були згруповані різні показники за зазначеними критеріями і на основі опитувань дані відносні оцінки для менеджерів кожної з країн.

Наприклад, високий статус владних відносин спостерігався на Філіппінах, у Венесуелі, Мексиці, Індії, Сінгапурі; відносно низький – у Данії, Нової Зеландії, Австрії, Ізраїлі, Норвегії, Швеції. Менеджери уникали невизначеності насамперед у Греції, Португалії, Японії, Франції, але брали невизначеність у Сінгапурі, Данії, Швеції, Гонконгу. До країн з високим рівнем індивідуалізму були віднесені США, Великобританія, Австралія, Канада, Італія, тоді як високий рівень колективізму проявлявся в Пакистані, Таїланді, Колумбії, Сінгапурі, Перу.

Таблица 1.

Аналіз культурних «вимірів» Г. Хофстеда [2].

Вимір 1	Індивідуалізм:	Колективізм:
	- люди поділяються на друзів або ворогів; - стосунки в групі стоять вище ніж мета; - стосунки між керівником та підлеглим - на основі емоцій (країни третього світу, азіатські країни, Україна)	- інші люди – потенційні партнери; - мета вища ніж стосунки; - стосунки між керівником та підлеглим – на раціональній основі (Америка, Канада, Великобританія)
Вимір 2	Значна дистанція влади:	Незначна дистанція влади:
	- ідея, що люди є нерівними за фізичними та інтелектуальними якостями, тому велика дистанція між бідними та багатими; - сувора ієрархія в суспільстві, на роботі; - влада – централізована; - підлеглі очікують на накази (країни третього світу, азіатські країни, Франція)	- люди рівні в соціальних правах та свободах; - структура досить рухлива, люди активно переміщуються з різних рівнів; - делегування влади; - підлеглі ініціативні (Данія, Швеція, Ізраїль)
Вимір 3	Сильне неприйняття невизначеності:	Слабке неприйняття невизначеності:
	- люди бояться оновлення, додержуються традицій; - важко і неохоче йдуть на ризик; - страх перед майбутнім, спроби його контролювати; - очікування захисту від керівника (країни третього світу, азіатські)	- люди не бояться нової, інформації, нововведень; - не бояться ризику; - великі надії на майбутнє; - очікування просування вперед (Америка, Канада, Великобританія)
Вимір 4	Мужність:	Жіночність:
	- цінуються активність, енергія, підприємство; - люди активно прагнуть достатку; - ризик – благородна справа (Японія, Америка, Канада, Великобританія)	- цінується скромність, помірність; - люди прагнуть збереження стосунків; - повага до зважених дій (країни третього світу, азіатські країни)
Вимір 5	Довгострокова орієнтація на майбутнє:	Короткострокова орієнтація на майбутнє:
	- довгострокове планування життя; - цінується вклад на довгі роки; (Америка, Канада, Велика Британія)	- люди живуть сьогоднішнім днем; - правило – «починай витрачувати сьогодні»; (країни третього світу, азіатські)

Згідно табл. 2, до країн з найбільшим індексом дистанції влади було віднесено Китай, ОАЕ, Індію; з найменшим – Швецію, Велику Британію. Найбільший індекс індивідуалізму спостерігається в США та Великій Британії, най-

менший в Китаї. Більшість проаналізованих країн відносяться до категорії «мужності», окрім Швеції. Найбільша орієнтація на майбутнє спостерігається в Китаї та Індії.

Таблица 2.

Результати аналізу показників культурних «вимірів» за країнами [3].

Культурні «виміри»/ країни	Дистанція влади, %	Індекс індивідуалізму, %	Індекс мужності, %	Неприйняття невизначеності, %	Довгострокова орієнтація на майбутнє, %
ОАЕ	80	38	52	68	–
Китай	78	20	50	39	118
Німеччина	31	62	60	60	25
Індія	72	41	51	32	57
США	37	88	60	41	22
Велика Британія	30	82	60	30	20
Швеція	22	67	3	22	28

Слід зазначити, що всі розглянуті п'ять «вимірів» культури підприємств знаходяться в тісній взаємодії і на основі їх поєднання можна встановлювати такі важливі характеристики, як стиль управління, можливості виникнення конфліктів, їх протікання та способи вирішення [6].

Висновки. У сучасній науці модель Хофстеда вважається однією з найбільш перспективних для аналізу організаційної культури підприємства.

Вона допомагає виявити не тільки зовнішні особливості тієї чи іншої організаційної культури-

ри, а й глибинні, психологічні зв'язки, що виникають між членами організації та впливають на продуктивність і ефективність підприємства самим безпосереднім і сильним чином. До того ж правильна оцінка організаційної культури допомагає виробити відповідну для даної моделі політику з управління організаційною культурою і сприяє розробці ефективної стратегії ведення бізнес-переговорів з іноземними компаніями.

В Україні міжкультурні комунікації розвинені недостатньо, тому необхідно сприяти посиленню інтеграції України в міжкультурні відносини з іншими країнами.

Для цього доцільно створити центри сприяння міжнародним економічним відносинам, що будуть надавати послуги з крос-культурного менеджменту.

УДК 159.98:658

ЛІТЕРАТУРА

1. Колонтай М. М. Культурные ценности [Электронный ресурс] / М. М. Колонтай. – Режим доступа : <http://www.kolontay.biz/article/000069.html>.
2. Национальные особенности ведения бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sales-tips.ru/post_1137737817.html.
3. Hofstede G. Cultural Dimensions [Электронный ресурс] / Geert Hofstede. – Режим доступа : http://www.geerthofstede.com/hofstede_sweden.shtml.
4. Грачев М. Менеджмент в «международной системе координат» [Электронный ресурс] / М. Грачев. – Режим доступа : http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/1999_02/grachev1.htm.
5. Мясоедов С. П. Основы кросс-культурного менеджмента: как вести бизнес с представителями других стран и культур / С. П. Мясоедов. – М. : Дело, 2003. – 256.
6. Куриляк В. Є. Міжкультурний менеджмент / В. Є. Куриляк. – Тернопіль : Астон, 2004. – 239 с.

Іваненко І. А., Стефанова К. В.

ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

У статті визначено необхідність застосування системного підходу до формування культури ділового спілкування та використання психологічних знань при веденні переговорів. Обґрунтовано психологічні закономірності ведення ділової бесіди і розроблено технологію організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності.

Ключові слова: ділове спілкування, ділова бесіда, проведення переговорів, невербальні засоби спілкування, діловий партнер.

В статье определена необходимость применения системного подхода к формированию культуры делового общения и использования психологических знаний при ведении переговоров. Обоснованы психологические закономерности ведения деловой беседы и разработана технология организации делового общения между субъектами профессиональной деятельности.

Ключевые слова: деловое общение, деловая беседа, проведение переговоров, невербальные средства общения, деловой партнер.

The necessary of system conception's using connecting with form of business conversation's culture and using of psychological knowledge during business negotiations is defined in this article. The authors explained the psychological prediction of business conversation's authority and have done the groundwork of technology of business conversation's organization between individuals of professional activity.

Key words: business communication, business conversation, negotiation, non-verbal means of communication, the business partner.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкуренції на світовому ринку одним із визначальних чинників успішного функціонування суб'єктів господарювання є наявність компетенції керівництва у сфері ділового спілкування. Керівники підприємств, що діють на закордонних ринках, мають володіти не лише глибокими професійними знаннями та вміннями, а й сучасною технікою бізнес-комунікацій. Втім технікою ведення ділової бесіди володіють не всі люди, більш того, не всі керівники. Тоді як менеджери вищої ланки більшість свого робочого часу витрачають на спілкування: проведення нарад, засідань, бесід, дискусій, переговорів,

звітів перед керівництвом тощо. Оскільки більшість проблем в керівництві компаніями так чи інакше пов'язані зі спілкуванням, організація бізнес-комунікації є предметом багатьох досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених.

Аналіз літератури. Теоретико-методологічні аспекти проблеми ділового спілкування відбито в дослідженнях Ю. Алешиної, А. Бодалева, Г. Бороздиної, Н. Леонова, Л. Петровської. У психологічних дослідженнях виділені види ділового спілкування (А. Бодалев, Н. Леонов), його форми (Ю. Алешина, Л. Петровська). Практичні аспекти застосування психологічних знань у діловому спілкуванні представлені у працях І.

Амінова, А. Столяренко, В. Лозниці, Г. Щокіна. Втім, не досить дослідженими залишається питання психології ділового спілкування, що обумовлює вибір теми дослідження.

Метою статті є обґрунтування психологічних закономірностей ведення ділової бесіди та розробка технології організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Ділове спілкування – це комунікація, тобто обмін інформацією, важливою для учасників спілкування. Головною метою ділового спілкування є організація і оптимізація виробничої, наукової, комерційної чи іншої діяльності. Щоб досягти успіху в переговорах, треба досконало володіти їх предметом. Участь у переговорах беруть фахівці різних професій і від кожного вимагається висока компетентність.

Ділове спілкування визначається як специфічна форма контактів і взаємодії людей, які представляють не лише самих себе, а й свої організації. Воно включає обмін інформацією, пропозиціями, вимогами, поглядами, мотивацією з метою розв'язання конкретних проблем як всередині організації, так і за її межами, а також укладення контрактів, договорів, угод чи встановлення інших відносин між підприємствами.

Людина, яка спрямовує інформацію (комунікатор), і людина, яка її приймає (реципієнт), у діловому спілкуванні постійно міняються місцями, завдяки чому у людей, що спілкуються, має бути однакове розуміння не тільки значень, а й змісту слів. Ефективність ділового спілкування залежить не від обміну значеннями, а від обміну думками і пошуку спільного рішення [1].

Саме тому виникає необхідність у розробці технології організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності. Взагалі, процес організації спілкування між діловими людьми передбачає вибір певної моделі поведінки, яка в конкретній ситуації буде найбільш сприятливою у досягненні поставленої мети. При цьому цей процес ґрунтується на певних засадах. Так, найважливішим є наявність декількох варіантів поведінки в однотипній ситуації і сформованість вмінь у співрозмовників оперативно ними скористатись. При цьому важливо не допускати конфронтації чи конфліктів з діловим партнером, чого можна уникнути у разі вмілого використання механізмів людської взаємодії (прихильності, довіри, поваги і т. п.). Крім того, уважне ставлення до нових, хоч і незвичних на перший погляд ідей, думок; освоєння тих моделей поведінки, які приносять успіх у ділових стосунках; вміння подати себе, правильно оцінювати реакцію партнерів, помічати найменші зміни в ситуації тощо, все це сприяє ефективній організації ділової бесіди.

Використовуючи результати досліджень І. І. Амінова стосовно технології ділового спілкування [2], можна розробити технологію організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності (організатором та учасником ділової зустрічі). Вона включає такі етапи: підготовчий; мотиваційно-цільовий; діяльний; рефлексивний.

Підготовка та проведення ділової бесіди, згідно з розробленою технологією організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності, узагальнена і представлена на рис. 1.



Рис. 1. Підготовка та проведення ділової бесіди [3].

Кожний етап підготовки та проведення ділової бесіди передбачає спільну взаємодію її учасників, а саме: організатора зустрічі та ділового партнера. Так, на підготовчому етапі організатор зустрічі планує ділову бесіду, а саме: підбирає і систематизує необхідний матеріал, моделює ділову розмову, розробляє стратегію, тактику та техніку її ведення. При цьому діловий партнер бере участь у формуванні змісту ділової бесіди. Успіх ділової зустрічі залежить від підготовленості її учасників. Умілі співбесідники приступають до справи з думкою про те, як вони хотіли б її завершити. Такий підхід дозволяє їм намітити шлях досягнення своєї мети. Саме такий підхід до організації переговорів потребує того, щоб учасники називали один-два питання, із приводу яких вони хотіли б домовитися, наприклад, ціни і дату постачання [3].

На другому, мотиваційно-цільовому етапі, який розпочинається з моменту початку ділової зустрічі, відбувається взаємодія учасників. Вона передбачає коротке привітання, представлення учасників, оцінку індивідуально-особистісних і поведінково-психологічних особливостей співбесідників. Організатор зустрічі – формує ділову атмосферу, визначає мету бесіди, а діловий партнер – формує внутрішній настрій на успішну взаємодію та сприймає і усвідомлює спільну мету ділової зустрічі.

На третьому етапі підготовки та проведення ділової бесіди – діяльному – передбачається обмін інформацією між співбесідниками та її обробка. Організатор зустрічі реалізує план дій з організації ділового спілкування, а діловий партнер включається в цей процес. При цьому проходить обговорення поставленої проблеми, учасники обмінюються інформацією, поглядами,

наводять власні аргументи, виробляють компроміси, оцінюють гідні варіанти рішення задачі та недоліки, що виникають.

На останньому етапі підготовки та проведення ділової бесіди передбачається підведення підсумків його учасниками. При цьому можливо як формулювання певного рішення проблеми, так і визначення наступних шляхів у спільній діяльності. Учасники переговорів обмінюються роздумами над власними почуттями, думками, станами і визначаються мотиви для досягнення нової мети у ході реалізації спільної діяльності.

Головне на цьому етапі ще раз переглянути усі питання, щоб переконатися, що розбіжностей не залишилося. Всі учасники переговорів повинні бути задоволені рішенням проблем. Після цього сторонами підписуються необхідні угоди, договори, резюме переговорів. У цих документах повинні бути зазначені всі проблеми, домовленості і їх рішення [4].

Ділове спілкування, як комунікація повинно бути ефективним, сприяти досягненню цілей учасників спілкування. Воно передбачає вирішення наступних питань: які засоби комунікації і як правильно їх використовувати в процесі спілкування; як подолати комунікативні бар'єри нерозуміння і зробити комунікацію успішною.

Врахування всіх факторів невербального спілкування надзвичайно важливе у діловому спілкуванні. Іноді саме жести, міміка можуть дати значну інформацію для обох учасників переговорів. Від знання суб'єктами переговорного процесу різних нюансів невербального спілкування може залежати успішність результатів ділової бесіди [6]. В табл. 1 наведені загальноприйняті способи інтерпретації невербальної поведінки.

Таблиця 1.

Трактування невербальної поведінки [6].

Поведінка	Трактування	Рекомендації
Партнер легко стукає по столу	Нетерпіння	Переговори слід закінчити
Молитовно складені долоні, пальці	Почуття переваги, співрозмовник вважає, що він хитріший	Можливо, переговори слід перервати
Співрозмовник потирає очі	Недовіра	Намагатись зрозуміти співрозмовника
Легкий нахил голови вбік	Спокій, задоволеність	Переговори можна завершити
Підйом голови і погляд вгору або нахил голови з зосередженим виглядом	«Почекайте хвилину, я подумаю»	Контакт слід перервати
Рух головою та насуплені брови	«Не зрозумів, повторить»	Слід навести більш детальні пояснення
Усмішка, можливий легкий нахил голови	«Розумію, мені нічого додати»	Варто переходити до висновків
Ритмічне кивання головою	«Ясно, зрозумів, що вам потрібно»	Можна завершувати переговори
Довгий, нерухомий погляд в очі співрозмовнику	Бажання підпорядкувати співрозмовника собі	Слід діяти залежно від обставин
Погляд убік	Зневага	Уклін від контакту
Погляд на підлогу	Побоювання і бажання уникнути розмови	Уклін від контакту

На думку спеціалістів з менеджменту, для успішного ведення переговорів необхідно дотримуватися таких правил [2, с. 5]:

- необхідно підтримувати баланс між потребами організації та інтересами працівників або тих людей, з якими укладається угоду;
- на переговорах слід зберігати почуття симпатії до іншої сторони, враховувати її думку;
- необхідно займати чітку позицію при виникненні протилежних думок;
- слід враховувати культурні відмінності співрозмовника.

Отже, процес спілкування є надзвичайно складним явищем, який включає не тільки власне вербальний елемент, а й невербальне спілкування.

Висновки. Ділові переговори являють процес укладання угоди про майбутні дії кожної зі сторін. Для того щоб переговори могли вважатися успішними, дані зобов'язання повинні бути чіткими, добре продуманими і довгостроковими. При реалізації сторонами партнерських відносин центральною ланкою стає спільний аналіз проблеми, спільна творчість. Чим повніше і глибше буде проаналізована проблема, тим більше вірогідність знайти вихід з протиріч, що мають місце.

Слід зазначити, що особливого значення набуває розуміння невербальних аспектів спілкування при діловому спілкуванні, коли від тих чи інших дій може залежати успішність прове-

дених переговорів. Але при трактуванні різних проявів невербальної комунікації необхідно враховувати те, що існують істотні розбіжності в застосуванні окремих символів у різних культурних традиціях.

Для того, щоб досягти мети в переговорах слід бути твердим у захисті своїх інтересів, але м'яким у відносинах з опонентом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Леонов Н. И. Психология делового общения : учебное пособие / Н. И. Леонов. – М. : Изд-во Московского психолого-социального института ; Воронеж : Издательство НПО «МОДЭК», 2010. – 247 с.
2. Аминов И. И. Психология делового общения / И. И. Аминов. – М. : Омега-Л, 2009. – 304 с.
3. Алешина Ю. Б. Психология общения: психологическая компетентность пропагандиста / Ю. Б. Алешина, Л. А. Петровская. – М., 1989. – 187 с.
4. Столяренко А. М. Психологические приемы в работе юриста : практическое пособие / А. М. Столяренко. – М. : Юрайт, 2007. – 250 с.
5. Психология и этика делового общения / под ред. проф. В. Н. Лавриненко. – [2-е изд.]. – М. : Культура и спорт ; ЮНИТИ, 1997. – 279 с.
6. Солошук Л. В. Принцип координативної взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації / Л. В. Солошук // Мовні та концептуальні картини світу : збірник наукових праць. – К. : Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2005. – С. 7–11.

УДК 336.8

Стахно Н. Д.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

У роботі представлений аналіз фінансового потенціалу підприємств рекреаційного комплексу з погляду проблем економічної безпеки для ефективного керування й своєчасного вживання заходів протидії погрозам.

Ключові слова: фінансовий потенціал, економічна безпека, динаміка туристичних потоків, податкові платежі, погрози економічної безпеки підприємства, індикатори фінансового потенціалу.

В работе представлен анализ финансового потенциала предприятий рекреационного комплекса с точки зрения проблем экономической безопасности для эффективного управления и своевременного принятия мер противодействия угрозам.

Ключевые слова: финансовый потенциал, экономическая безопасность, динамика туристических потоков, налоговые платежи, угрозы экономической безопасности предприятия, индикаторы финансового потенциала.

The analysis of the recreational complex enterprises from the point of view of economic safety problems for efficient control and timely acceptance of measures of threats counteraction is presented in this article.

Key words: financial potential, economic safety, dynamics of tourist streams, tax payments, threats of economic safety of the enterprise, indicators of financial potential.

Постановка проблемы. Финансово-экономические кризисы оказывают негативное воздействие на финансовый потенциал предприятий, сокращаются инвестиции в процессные инновации, стареет и изнашивается основная капитал. Перед предприятием возникает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего финансового состояния с точки зрения выполнения свойственных им производственных функций, принятие мер защиты этих функций, то есть обеспечение экономической безопасности производства от различных негативных воздействий внешнего и внутреннего происхождения, создание системы мониторинга индикаторов безопасности, обоснование и установление их пороговых значений, принятие мер противодействия угрозам.

Анализ литературы. Финансовый потенциал и проблемы экономической безопасности предприятий рекреационного комплекса исследованы в научных работах Л. В. Давыдова, О. О. Бережной, В. Г. Быкова А. И. Тарянина, С. В. Климчук, Ю. М. Раснянского, Н. Н. Соколовой, Р. А. Фатхутдинова и др.

Так, А. И. Тарянин акцентировал внимание о необходимости развития рекреационного комплекса, что приводит к образованию региональных экономических выгод, интенсифицируя развитие смежных отраслей экономики. Л. В. Давыдова и Н. Н. Соколова определяют финансовый потенциал, как максимально возможный объем финансовых ресурсов, который рационально сформирован и эффективно используется для получения доходов и обеспечения его успешного развития.

В свою очередь В. Г. Быкова и Ю. М. Раснянский акцентируют внимание на умении предприятия максимально эффективно использовать собственный финансовый потенциал, который обуславливает его жизнедеятельность и конкурентоспособность. Р. А. Фатхутдинов определяет применение маркетинговых подходов при спаде в технологическом развитии предприятий и ухудшении финансовых результатов деятельности. О. О. Бережна определяет меха-

низмы инвестиционной деятельности предприятий рекреационного комплекса. С. В. Климчук определяет, что тенденция расширенного воспроизводства финансовых ресурсов обеспечивается постоянным притоком финансовых ресурсов и положительной динамикой уровня рентабельности, прибыль является внутренним источником финансирования капитала предприятий, при активном её использовании обуславливается поиск внешних источников финансирования.

Цель исследования – анализ управления финансовым потенциалом экономической безопасности предприятий санаторно-курортного комплекса.

Изложение основного материала. Экономические исследования в научной сфере финансового потенциала в основном связаны с оценкой эффективной работой предприятий с определением их финансового состояния и конкурентоспособности. Развитие хозяйственного субъекта является обязательным требованием его экономической безопасности, поскольку одно лишь поддержание достигнутого уровня не гарантирует предприятию сохранения его конкурентоспособности.

В условиях рыночных отношений принципиально меняется сущность финансового менеджмента санаторно-курортных учреждений как самостоятельно функционирующих хозяйственных субъектов. Финансовый потенциал санаторно-курортных учреждений должен оказывать существенное влияние на развитие всей финансовой системы АРК.

Рекреационные предприятия АРК максимального развертывания в месяц имеют свыше 120 тысяч мест и 63 тысячи мест функционируют круглосуточно. Вместе с тем финансовый потенциал предприятий санаторно-курортного комплекса используется не в полной мере.

В табл. 1 представлена динамика санаторно-курортных и оздоровительных заведений АРК. Анализ табл. 1 показал, что среднегодовой коэффициент наполняемости предприятий за 2008 год составил 63,2%, а за 2009 год – 58,2%.

Таблица 1.

Динамика санаторно-курортных и оздоровительных заведений АРК.

Период	Санатории и пансионаты с лечением		Санатории-профилактории		Дома и пансионаты отдыха		Базы и другие заведения отдыха		Детские оздоровительные лагеря	
	всего	мест, тыс.	всего	мест, тыс.	всего	мест, тыс.	всего	мест, тыс.	всего	мест, тыс.
1995	139	60,2	12	0,7	115	37,3	203	31,9	302	26,9
1996	135	57,6	10	0,6	119	38,6	187	29,7	301	25,6
1997	133	59,4	10	0,3	122	36,2	203	31,4	290	27,3
1998	137	60,7	9	0,4	125	35,6	252	30,2	336	28,5
1999	140	59,9	9	0,5	125	34,6	255	28,9	391	27,2
2000	146	57,0	10	1,1	107	27,6	256	31,1	257	26,2
2001	147	57,5	8	0,5	110	28,2	268	35,9	278	26,1

2002	145	56,6	6	0,3	121	28,5	268	38,7	319	28,8
2003	145	55,8	6	0,3	119	27,3	279	39,9	409	30,7
2004	141	55,6	6	0,3	129	29,6	291	42,3	497	32,9
2005	142	54,5	5	0,3	136	29,3	286	43,1	613	33,9
2006	141	53,8	5	0,4	131	28,9	288	43,2	640	33,4
2007	140	55,0	5	0,3	131	30,0	280	36,8	638	33,3
2008	141	54,1	4	0,3	130	29,9	278	36,8	665	32,3
2009	142	55,5	3	0,3	131	28,0	278	35,8	570	30,7

*Источник: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm.htm>.

Основной причиной недостаточно эффективной эксплуатации природных и материальных ресурсов курортной и туристической сферы является короткий период курортного сезона и неприспособляемость части здравниц к круглогодичной эксплуатации. Из анализа табл. 2 видно, что средняя продолжительность пребывания

одного отдыхающего в здравницах АРК в 2009 году составила 12,0 дней. Причем максимальное количество дней пребывания отдыхающих в г. Саки – 18,0 дней, что связано с лечебным профилем курорта и в г. Евпатории – 18,0 дней, наименьшее в г. Керчи (7,0 дней) и в Раздольненском районе (8,0 дней).

Таблица 2.

Динамика туристических потоков АРК.

Период	Количество туристов, обслуживаемых субъектами туристической деятельности Украины – всего	Из общего количества туристов			Количество экскурсантов
		Иностранцы туристы	Туристы-граждане Украины, которые выезжают за границу	Внутренние туристы	
2000	374631	128145	4056	242430	686657
2001	420391	152144	1833	266414	826290
2002	482182	161363	1755	319064	834895
2003	570235	200590	2064	367581	1379336
2004	334856	110702	2486	221668	294619
2005	359609	113387	4110	242112	436209
2006	335322	94967	6561	233794	575166
2007	392709	128009	8753	255947	662946
2008	351235	114108	9464	227663	556385
2009	254203	84801	7162	162240	509355

*Источник: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm.htm>.

Санаторно-курортный комплекс Крыма рассматривается как совокупность связанных между собой отраслей и предприятий хозяйственного комплекса, деятельность которого направлена на удовлетворение потребностей в санаторно-курортных услугах, в санаторно-курортном лечении и реабилитации, оздоровлении и отдыхе граждан Украины, ближнего и дальнего зарубежья и является основой создания конкурентоспособного санаторно-курортного и туристического продукта на основе эффективного и рационального использования природных, социально-культурных и производственно-экономических ресурсов региона.

Санаторно-курортный комплекс Крыма – это сложный объект, который может рассматриваться в рамках различных подходов:

- функционального (курортное дело, санаторно-курортное лечение, оздоровление, медицинская реабилитация и профилактика заболеваний, различные виды туристической деятельности);
- структурного (санаторно-курортные учреж-

дения, система управления рекреационным процессом, природно-ресурсный потенциал, туристический продукт, объекты инфраструктуры);

- отраслевого (по видам производственно-экономической деятельности);
- по направлениям принимаемых управленческих решений (нормативно-правовых, организационно-технологических, научно-методических, финансово-экономических, информационно-рекламных).

Санаторно-курортный комплекс тесно связан с развитием не только рекреационных предприятий, но и с предприятиями сферы услуг, отраслей хозяйственного комплекса, транспорта, связи, торговли и т. д.

Развитие рекреационного комплекса приводит к образованию региональных экономических выгод, интенсифицируя развитие смежных отраслей экономики [1]. Это определяет необходимость исследования финансового потенциала данных предприятий в системе экономической безопасности (табл. 3).

Таблица 3.

Средний объем реализации услуг на 1 отдыхающего по курортным регионам (грн.).

№	Регион	Средний объем реализации услуг на 1 отдыхающего, грн.		Абсолютное изменение (+,-)	Темп роста, %
		2009 г.	2008 г.		
1	г. Алушта	2416	1949	467	124,0
2	Бахчисарайский р-н	2375	1770	605	134,2
3	г. Евпатория	2804	2116	688	132,5
4	г. Керчь	579	675	-96	85,8
5	Ленинский район	1262	1162	100	108,6
6	Раздольненский р-н	1005	852	153	118,0
7	г. Саки	4534	3541	993	128,0
8	Сакский район	1870	1081	789	173,0
9	Симферопольский р-н	2057	1744	313	117,9
10	г. Судак	2837	1785	1052	158,9
11	г. Феодосия	1666	1366	300	122,0
12	Черноморский р-н	1685	888	797	189,8
13	г. Ялта	3163	2531	632	125,0
	Итого по АРК	2772	2143	629	129,4

*Источник: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm.htm>.

Согласно данным табл. 3, за последние 2–3 года финансовое состояние предприятий рекреационного комплекса ухудшается, об этом свидетельствует увеличение количества убыточных здравниц до 13 в 2009 году, если в 2008 их насчитывалось 9. Наибольшую опасность для предприятий представляет разрушение его потенциала и в частности финансового, как главного фактора жизнедеятельности предприятия [2; 3, с. 50; 4, с. 115]. При этом условия хозяйствования таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предприятия могут приобретаться только исходя из полученных результатов своей деятельности, а также за счет заёмных средств.

Можно сказать, что причиной депрессивно-го развития предприятий санаторно-курортного комплекса является инерция сложившейся структуры производства, его технологической отсталости, отсутствия приоритетов государственной научно-промышленной политики, определение которых позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей в условиях неэффективного управления финансового потенциала. Такое их положение представляет определенную опасность, как для экономики, так и социальной стабильности как в регионе, обществе в целом, так и для финансового потенциала каждого предприятия данной сферы [5]. Об этом свидетельствует и тот факт, что за последнее время сокращаются платежи в бюджет.

По данным государственной налоговой администрации в АРК, в 2009 г. налоговые платежи в бюджеты всех уровней составили 4297,6 млн. грн. (январь–декабрь 2008 г. – 4275,6 млн. грн.), что на 28,0 млн. грн. меньше, чем за аналогичный период в 2008 г. В том числе от ку-

рортных регионов сбор платежей составил 2293,1 млн. грн., что на 237, 6 млн. грн. больше чем за январь–декабрь 2008 г., темп роста составил 111,6%. Платежи в бюджет от курортных регионов за январь–декабрь 2000 г. составляют 54,0% всех поступлений по Крыму (в 2008 г. – 48,1%). Ни одно предприятие не может ощутить себя в экономической безопасности, если не осуществляется своевременное погашение налоговых платежей в бюджет при спаде в технологическом развитии и ухудшении финансовых результатов деятельности [6, с.121; 7].

Выводы. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятий, характеризующая его финансовую устойчивость, является необходимым условием экономической безопасности с позиции финансового потенциала. Она представляет собой деловую активность, рентабельность, т. е. положительный результат финансово-хозяйственной деятельности. Именно наличие прибыли характеризует успешность и эффективность работы предприятия [8]. Рентабельная работа служит базой для достижения финансовой устойчивости предприятия в режиме расширенного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тарянин А. И. К вопросу о развитии санитарно-курортного комплекса Крыма / А. И. Тарянин // Вопросы физиотерапии и курортологии. – 2005. – № 1. – С. 109–111.
2. Давыдова Л. В. Финансовая стратегия и подходы к определению потенциала предприятия / Л. В. Давыдова, Н. Н. Соколова // Финансы предприятий. – 2005. – № 36(204). – С. 46–49.
3. Давыдова Л. В. Финансовый баланс территории и его использование / Л. В. Давыдова. – М. : Академия бюджета и казначейства, 2003. – 64 с.

4. Соколова О. В. Финансы, деньги, кредит / О. В. Соколова. – М. : Знание, 2000. – 201 с.
5. Быкова В. Г. Финансовый потенциал предприятий загалнодержавного значення – оцінка й управління / В. Г. Быкова, Ю. М. Раснянский // Финансы України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.
6. Фатхутдинов Р. А. Стратегия маркетинга / Р. А. Фатхутдинов. – Спб. : Питер, 2002. – 301 с.
7. Бережна О. О. Шляхи інвестування діяльності та залучення природно-ресурсного потенціалу рекреаційно-оздоровчих комплексів / О.О. Бережна // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 34–36.
8. Климчук С. В. Оценка эффективности использования денежных потоков / С. В. Климчук // Научные труды МАДИ (ГТУ) РГАУ-МСХА, ЛНАУ. – 2007. – Т. 1. – С. 3–10.

УДК 336.8

Куніцин С. В.

ОЦІНКА ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЙ ТА ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

У статті розглядаються проблеми оцінки туристичної привабливості території та об'єктів природно-рекреаційної сфери. Запропонована мережна структурна модель для оцінювання туристичної привабливості території, яка може бути використана при визначенні закономірностей взаємодії складових регіонального туристичного комплексу та удосконаленні процесу розробки відповідних стратегій розвитку, планів і прогнозів.

Ключові слова: природно-рекреаційна сфера, привабливість, оцінка, мережна модель.

В статье рассматриваются проблемы оценки туристической привлекательности территории и объектов природно-рекреационной сферы. Предложена сетевая структурная модель для оценивания туристической привлекательности территории, которая может быть использована при определении закономерностей взаимодействия составных регионального туристического комплекса и усовершенствовании процесса разработки соответствующих стратегий развития, планов и прогнозов.

Ключевые слова: природно-рекреационная сфера, привлекательность, оценка, сетевая модель.

The problems of estimation of tourist attractiveness of territory and objects of natural recreational sphere are examined in this article. A network structural model is offered for the evaluation of tourist attractiveness of territory which can be used for determination of conformities to the law of co-operation component regional tourist complex and improvement of development of the proper strategies of development, plans and prognoses process.

Key words: natural recreational sphere, attractiveness, estimation, network model.

Постановка проблеми. Дивовижне розмаїття розташованих на території України рідкісних і неповторних кліматичних, ландшафтних, водних, бальнеологічних, історично-красознавчих, культурних та інших рекреаційних ресурсів і можливостей для якісного відпочинку обумовлює існування потужного потенціалу розвитку вітчизняної туристичної галузі. В переважній більшості регіонів і місцевостей нашої держави знаходяться унікальні природні та створені людиною об'єкти, надзвичайна привабливість яких для відвідування й користування громадянами України та іноземними туристами сприяє формуванню виняткових переваг даних територій над зарубіжними курортами та пам'ятками історії й культури. Важливою вимогою для забезпечення продуктивного використання зазначених широких можливостей для активізації обслуговування мандрівників і розширення пропозиції якісних туристичних продуктів є необхідність всебічного удосконалення інфраструктури, модернізації матеріально-технічної бази, удоско-

налення організаційно-економічного забезпечення туризму.

Проте в сучасних умовах поглиблення світової фінансової кризи резерви акумулювання необхідних фінансово-інвестиційних, кадрових, інфраструктурних та інших ресурсів в регіонах України залишаються обмеженими, що обумовлює необхідність загострення уваги на розвитку найбільш привабливих та потенційно вигідних туристичних об'єктів.

Аналіз літератури. Теоретичні та методичні аспекти оцінки туристичної привабливості територій (ТПТ) розглядалися у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Алейнікова Г. [1, 3], Бобков О. [2], Маркова І. [2], Данильчук В. [3], Бовсуновська А. [3], Голубнича С. [3], Зорін І. [4], Каверіна Т. [4], Ігнат'єв А. [5], Кім Л. [7], Коваленко О. [8], Котлер Ф. [9], Боуен Дж. [9], Майкенз Дж. [9], Кравців В. [10], Гринів Л. [10], Копач М. [10], Кузик С. [10], Музиченко-Козловська О. [11], Правик Ю. [13], Степанова С. [14] та ін.

Проте увага дослідників звичайно зосереджується на розгляді окремих складових формування регіонального комплексу рекреації та відпочинку, в той час як питання комплексного оцінювання туристичної привабливості території, обґрунтування пріоритетів розвитку туризму залишаються недостатньо вивченими і не набули належного науково-методичного підґрунтя для ефективного вирішення.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних підходів щодо оцінки туристичної привабливості територій та об'єктів природно-рекреаційної сфери.

Виклад основного матеріалу. Туристична привабливість територій звичайно вважається однією з найважливіших передумов розвитку регіонального комплексу надання послуг з відпочинку, проведення дозвілля, оздоровлення та рекреації. Проте навіть при встановленні економічної сутності даного поняття, а також при визначенні складових формування ТПТ серед дослідників відсутньою є погодженість думок.

Так, Музиченко-Козловська О. [11] вважає, що туристична привабливість є визначальною характеристикою наявного стану потенціалу туристичних ресурсів території, матеріально-технічної бази туризму, інформаційного забезпечення (належного до потреб туристів), що в комплексі мають сприяти досягненню максимального соціально-економічного ефекту від функціонування туристичної індустрії. С. Степанова [14], навпаки, пропонує зосередити увагу на суто економічних аспектах розвитку туризму в межах регіону, пов'язаних насамперед із фінансово-інвестиційним забезпеченням реалізації потенціалу туристичної привабливості території.

Ігнат'єв А. [5] віддає пріоритет впливу природних (кліматичні умови, ландшафт та ін.), соціокультурних (об'єкти, що виконують функцію «центрального місця») та інфраструктурних факторів, унікальність яких обумовлює виникнення відмінностей у туристичному потенціалі регіонів.

Кім Л. [7] звертає також увагу на необхідність обов'язкового урахування впливу транспортного фактору, використання якого певною мірою здатне компенсувати негативний вплив просторових відстаней між регіонами, що виступають реципієнтами, та місцевостями постійного проживання туристів.

Алейнікова Г. [1, с. 99] відзначає також необхідність урахування впливу сезонних коливань попиту на можливості надання послуг з оздоровлення і відпочинку в межах окремого регіону, що певною мірою визначається наявністю відповідної інфраструктури, культових і релігійних об'єктів, історичних пам'яток і т. ін.

Правик Ю. [13, с. 8] пропонує розширити склад факторів формування туристичної при-

вабливості за рахунок виокремлення продуктової складової (наявні та потенційні параметри послуг, що надаються; можливості для розвитку різних видів туризму та ін.).

Зорін І., Каверіна Т. [4] підкреслюють також значення соціальних параметрів людської спільноти (демографічні, економічні, соціальні, культурні та інші характеристики), представники якої приймають туристів, для формування ТПТ.

Наявність суттєвих розбіжностей серед науковців при визначенні сутності, виокремленні складових та встановленні закономірностей формування туристичної привабливості території цілком природно обумовлює розмаїття та недостатню узгодженість існуючих методичних підходів до оцінки стану цього явища (табл. 1).

Вивчення та узагальнення методик й інструментарію, який використовується для вирішення цього складного практичного завдання, дозволило автору відзначити наступні специфічні особливості, що притаманні методичному забезпеченню такого процесу.

По-перше, в переважній більшості випадків складові формування ТПТ розглядаються відособлено, у відриві від об'єктивно існуючих зв'язків та залежностей. Внаслідок поширення такої позиції оцінки впливу різних на туристичну привабливість території не враховують параметри релевантності, інтенсивності, періодичності такого роду впливу.

По-друге, недостатня увага приділяється особливостям формування ТПТ, пов'язаним із диференціацією просторових та адміністративних характеристик різних регіонів, що певною мірою відбиваються на особливостях обслуговування туристичних потоків. Так само, в багатоглибшій мірі слід враховувати також потенційні можливості впливу національних і соціокультурних відмінностей, що можуть існувати між туристами з різних країн, а також між мандрівниками та аборигенами і т. і., на якість задоволення потреб у відпочинку, проведенні дозвілля і рекреації.

По-третє, глобалізація системи світогосподарських зв'язків, у тому числі й насамперед – в туристичній сфері, обумовлює неухильність зростання гостроти глобальної конкуренції, прояви якої вже помітно змінюють співвідношення попиту і пропозиції на туристичні продукти навіть на локальних ринках (або на окремих сегментах цих ринків). За такі умови доцільним здається перенесення акценту в ході оцінювання на вивчення широкого кола передумов утворення унікальних конкурентних переваг, неповторності яких має виступати запорукою сталості ринкових позицій території у суперництві за обслуговування туристичних потоків.

Таблиця 1.

Характеристика методичного забезпечення оцінки туристичної привабливості (ТП) території та об'єктів природно-рекреаційної сфери.

Методичний підхід	Складові оцінки туристичної привабливості	Характеристика підходу	Інструменти оцінювання	Характеристика підходу	
				переваги	недоліки
Travel & Tourism Competitiveness Index [15, с. 12–13]	Політичні правила і законодавство Екологічний стійкий розвиток Безпека і комфорт Здоров'я і гігієна Пріоритетність галузі туризму Повітряна транспортна інфраструктура Наземна транспортна інфраструктура Інфраструктура туризму Інфраструктура комунікацій Цінова конкурентоспроможність Людські ресурси Наявність споріднених галузей Природні ресурси Культурні ресурси	Вивчення стану трьох груп факторів, що визначають конкурентоспроможність об'єктів туристичної індустрії, туристичних продуктів, послуги з користування якими надаються в межах регіону або країни, та розрахунок (з подальшим узагальненням у вигляді інтегрального рейтингового показника) відповідних індексів: структурного; інфраструктурного, ресурсного	Індексний метод, рейтингове оцінювання	Широта охоплення предметної сфери дослідження, простота порівняння оцінок за різними об'єктами; наочність подання результатів	Необхідність акумулювання великих обсягів інформації; необхідність додаткового контролю достовірності вихідної інформації
Аудит інфраструктури, пам'яток, людей [9, с. 199–202]	Житло, дороги та транспорт Водо- та енергопостачання Якість навколишнього середовища Громадська безпека Розміщення та громадське харчування Обслуговування відвідувачів Природні красоти та об'єкти Історія та знамениті особистості Відпочинок та розваги, свята і події Культура, музеї, інші пам'ятки Дружелюбність населення Кваліфікація населення Громадянська активність Потенціал поліпшення	Комплексний аналіз умов і стану території з поглибленим вивченням таких аспектів формування ТП: можливості поліпшення середовища, інфраструктура, соціальна сфера, пам'ятки культури та історичної спадщини. Побудова морфологічної таблиці оцінок, позиціонування в площині якої характеристик території дозволяє розробити рекомендації щодо поліпшення туристичної привабливості	Матричний аналіз, експертне оцінювання, побудова профілю оцінки	Широта охоплення предметної сфери, підвищена увага до вивчення соціокультурних складових ТП. Орієнтація на розробку заходів щодо підвищення привабливості.	Недостатній рівень формалізації оцінок, нечіткість визначення використовуваних показників. Велика ймовірність неоднозначних трактувань отриманих результатів.
Критеріальна оцінка доцільності утворення туристсько-рекреаційних зон (ТРЗ) [12, с. 12]	Інженерна, транспортна інфраструктура Соціальна інфраструктура Туристсько-курортна інфраструктура Витрати на розвиток інфраструктури Кількість робочих місць Прогноз туристичних потоків Екологічний стан території Туристсько-рекреаційна спеціалізація Передбачувані доходи бюджету	Категоризація територій або об'єктів на основі перевірки ступеня відповідності показників їхнього стану нормативним вимогам та параметрам, що визначають доцільність утворення туристсько-рекреаційних зон	Експертне оцінювання	Можливість прямого узгодження результатів оцінки ТП та розробки заходів щодо розвитку туризму	Надмірна орієнтація на забезпечення інтересів держави, відсутність уваги до соціо-культурних аспектів формування ТП

Комплексна оцінка привабливості розвитку туристичної діяльності на промисловій території [3]	Екологічна забезпеченість Організаційна забезпеченість Економічна забезпеченість Державно-правова забезпеченість Соціально-культурна забезпеченість Використання ресурсного потенціалу Напрямки розвитку туризму Інші характеристики	Система математичних моделей, які дають якісну та кількісну оцінку, дозволяють упорядкувати характеристики територій; встановити шляхи оптимізації співвідношення параметрів використання об'єкту або території для рекреаційних цілей	Економіко-математичне моделювання, експертне оцінювання	Можливість гнучкого відбору показників, орієнтація на оптимізацію стану території	Необхідність додаткових процедур уточнення складу факторів і показників оцінювання
Методика експертної оцінки ТП методом аналізу ієрархій [2, с. 92–93]	Види доступних природних об'єктів Економічна привабливість Естетична привабливість Рекреаційна привабливість Транспортна доступність Туристська інфраструктура Природно-екологічні умови Соціально-економічні умови	Формування ієрархії оцінок, вершиною якої є оцінка ТП, та попарне порівняння елементів цієї ієрархії, що проводиться експертом за шкалою інтенсивності дії з формуванням зворотно симетричної матриці інтенсивності прояву елементів	Експертне оцінювання, метод аналізу ієрархій	Високий рівень формалізації оцінок, можливість виявлення характеру зв'язків факторів	Обмеженість обсягів вихідної інформації, необхідність додаткової перевірки суджень експертів
Маркетинговий аналіз конкурентного середовища на туристичному ринку [13]	Туристично-рекреаційні ресурси Сфера гостинності Природні, соціально-економічні умови Територіальна організація ринку Параметри туристичного продукту Міжнародна інтегрованість ринку	Комплексний аналіз умов і стану території з поглибленим вивченням впливу конкурентних факторів на формування попиту і сегментацію туристичного ринку	Експертне оцінювання	Орієнтація на вивчення передумов інтеграції території до світового ринку	Недостатня формалізація оцінок, нечіткість визначення показників
Комплексний підхід до економічного оцінювання туристичної привабливості [11, с. 218–227]	Природні рекреаційні ресурси Антропогенні туристичні ресурси Засоби розміщення туристів Інвестиції в основний капітал галузі Середній рівень цін на послуги Доходи на душу населення Кількість економічно активного населення Кількість суб'єктів підприємництва Щільність автомобільних доріг Коефіцієнт злочинності Щільність шкідливих викидів Витрати на охорону природи Капітальні витрати на охорону природи	Структуризація та визначення стану чинників формування ТП з використанням результуючого показника як сукупності значень складових ТП, що характеризують рівні впливу: географічне розташування; матеріально-технічна база туризму; маркетингова політика; навколишнє середовище; загальний імідж регіону. Моделювання альтернатив підвищення результуючого показника	Експертне оцінювання, кластерний аналіз, індексний метод	Визначення структурно-логічних зв'язків між факторами. Широка охоплення предметної сфери. Посилена увага до екологічних параметрів формування ТП.	Відсутність об'єктивного підґрунтя для вибору еталонних значень показників. Необхідність додаткового контролю достовірності вихідної інформації

Комплексний аналіз можливостей підвищення туристичної привабливості території [6]	Географічне розташування і клімат Архітектурні і культурні пам'ятки Видатні природні об'єкти Оздоровчі ресурси Активна бізнес-діяльність Місця для активного відпочинку, спорту Діяльність туристичних фірм Безпека і комфорт	Використання кількісних і якісних методів соціологічного дослідження проблем розвитку туризму в регіонах з широким охопленням експертів (туроператори, туристичні фірми, представники туристичної інфраструктури)	Експертне оцінювання і ранжування, статистичний аналіз, глибокий інтерв'ю, семінари	Наявність тісного прямого і зворотного зв'язку, гнучкість оцінювання, проблемна орієнтація	Недостатній рівень формалізації оцінок, необхідність додаткового контролю інформації
Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу території [10, с. 48–72]	Рекреаційна місткість Природні умови Комфортність проживання Населення Економічні параметри Археологічні об'єкти Пам'ятники, пам'ятні місця Архітектурні пам'ятки Художні промисли	Комплекс методик оцінювання рекреаційного потенціалу в контексті перспектив соціально-економічного розвитку регіону, економічної оцінки природних курортних ресурсів, встановлення рекреаційної місткості території, оцінки історико-культурних туристичних ресурсів	Експертне оцінювання, статистичний та економічний аналіз	Зосередження уваги на найважливіших аспектах формування ТП, простота порівняння оцінок за різними об'єктами	Відсутність інтегрального підходу; неможливість чіткого визначення пропозицій з поліпшення стану ТП

По-четверте, до складу визначальних сучасних тенденцій цивілізаційного розвитку належить також поступове розширення використання інформаційних технологій зокрема і утворення інформаційного суспільства (постіндустріального укладу) у цілому, наслідком чого стає, з одного боку, підвищення мобільності населення, а з іншого – збільшення кількості доступних широким колам споживачів альтернатив проведення дозвілля. З огляду на об'єктивний характер прояву таких тенденцій, слід відзначити, що на оцінки туристичної привабливості територій в майбутньому все в більшій мірі будуть впливати коливання ринкової кон'юнктури, джерелом виникнення яких стане не тільки фактор природної сезонності, але й зміни моди, перетворення смакових уподобань, демонстрація прихильності споживачів певному образу життя і т. ін., що має обов'язково знайти відображення у методиці оцінки ТПТ.

По-п'яте, зростання антропогенного деструктивного навантаження на навколишнє середовище в умовах обмеженості доступних природних і рекреаційних ресурсів обумовлює неухильність підвищення дефіцитності і вартості таких ресурсів. Обов'язковою вимогою для збереження і підвищення ефективності використання ресурсної бази розвитку регіонального туризму за такі обставини є забезпечення розширеного відтворення та навіть часткового обмеження доступу туристів до вільного користування певними об'єктами відпочинку, рекреації та оздоровлення. Отже, оцінка природно-ресурсного потенціалу території обов'язково має враховувати не тільки можливості залучення такого роду ресурсів до обслуговування туристичного потоку, але й свідомі обмеження для такого варіанту використання цього потенціалу. Крім того, у багатьох випадках дотримання вимог щодо збереження та розширеного відтворення рекреаційно-оздоровчих ресурсів буде перешкоджати задоволенню потреб розвитку інших галузей і секторів регіональної економіки (у т. ч. – навіть тих, що забезпечують стале функціонування туристичної індустрії). Тому при проведенні оцінки ТПТ вкрай необхідним є урахування наявності складних міжгалузевих зв'язків, регулювання яких потребує розробки і реалізації низки відповідних регіональних програмних документів стратегічного характеру.

По-шосте, в розглянутих методиках оцінювання туристичної привабливості території в недостатній мірі презентовані показники, спостереження за якими дозволяє контролювати динаміку змін, що відбуваються у цій сфері, здійснювати моніторинг таких процесів, своєчасно здійснювати підготовку заходів щодо адап-

тації регіонального туристичного комплексу до змін зовнішніх умов функціонування галузі. Тому важливою складовою оцінювання ТПТ, що вимагає на розробку і широке застосування, автор вважає визначення гнучкості потенціалу такого комплексу.

По-сьоме, обслуговування туристичних потоків здійснюється на засадах поєднання зусиль (у т. ч. – через активізацію інтеграційних процесів) різних суб'єктів господарювання. Конкурентними перевагами інтегрованих туристичних комплексів слід вважати насамперед розширення ресурсної бази функціонування та розвитку, отримання доступу до великої клієнтської бази, можливість підготовки і пропозиції складних туристичних продуктів і т. ін. З іншого боку, негативними наслідками концентрації ринкової влади в межах діяльності такого роду об'єднань можуть стати як застосування державою заходів антимонопольного характеру, так і накопичення фінансових, організаційно-управлінських, адміністративних та інших проблем, пов'язаних із труднощами управління великими бізнесовими структурами. Оцінка такого роду перспектив і ризиків обов'язково має знайти відображення в ході дослідження туристичної привабливості території, в межах якої діють інтеграційні структури.

Для урахування зазначених специфічних особливостей сучасного етапу розвитку світового і регіональних туристичних ринків, а також для удосконалення методичних підходів до оцінювання ТПТ пропонується використання відповідної мережної структурної моделі даної предметної області (рис. 1).

В рамках мережної моделі залежно від характеру впливу на туристичну привабливість території виділено дві групи факторів: прямого (інформаційне забезпечення туризму; близькість до джерел формування туристичних потоків; природно-кліматичні умови; безпека і комфорт; економічна привабливість туристичного продукту; матеріально-технічна база туризму) і непрямого впливу (решта інших факторів).

Представлений підхід до структуризації предметної сфери оцінювання туристичної привабливості території може бути використаний для вирішення питань як теоретичного (визначення закономірностей взаємодії складових регіонального туристичного комплексу і т. ін.) та практичного (узагальнити і взяти до уваги складні зв'язки, що існують між факторами ТПТ; врахувати зазначені вище особливості, притаманні процесу оцінювання; удосконалити процес розробки відповідних стратегій розвитку, планів і прогнозів та ін.) характеру.

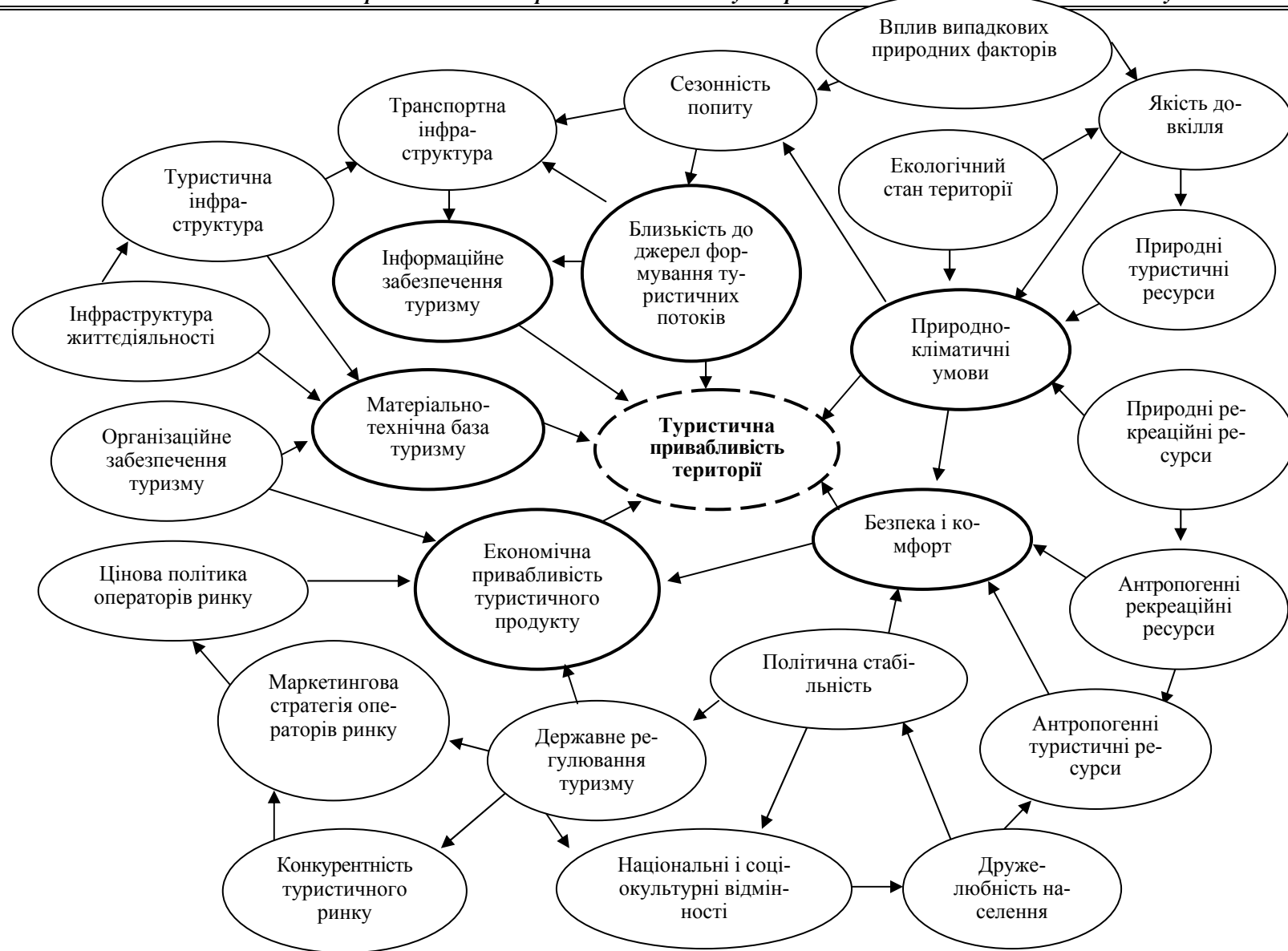


Рис. 1. Мережна структурна модель предметної області формування туристичної привабливості території.

Таким чином, оцінка туристичної привабливості території буде складатися з трьох етапів: вивчення та узагальнення показників стану факторів непрямого впливу (у т. ч. – присвоєння вагових коефіцієнтів); подальше дослідження стану факторів, що прямо визначають рівень ТПТ; розрахунок інтегральних показників оцінки. Для узагальнення результатів проведеного дослідження в межах визначення інтегральних показників пропонується використання підходу, заснованого на використанні таксонометричного коефіцієнту розвитку багатомірних об'єктів або застосування радарного методу. Впровадження такого підходу дозволить не тільки достовірно визначити наявні тренди і тенденції розвитку туристичної привабливості території та провести порівняльний аналіз, але й сформулювати пропозиції щодо удосконалення стану окремих складових і факторів, від яких залежить сталість конкурентних позицій регіону у суперництві на глобальному і національному туристичних ринках.

Висновки. Наявні підходи до розробки методичного забезпечення процесу оцінки туристичної привабливості території визначаються значною кількістю розбіжностей, зокрема – при встановленні сутності, виокремленні складових та обґрунтуванні закономірностей формування ТПТ. Для урахування виділених автором специфічних особливостей сучасного етапу розвитку світового і регіональних туристичних ринків, а також для удосконалення методичних підходів до оцінювання ТПТ запропоновано використання мережної структурної моделі даної предметної області, в рамках якої залежно від характеру впливу на туристичну привабливість території виділено дві групи факторів: прямого і непрямого впливу. Представлений підхід до структуризації предметної сфери оцінювання туристичної привабливості території може бути використаний для вирішення теоретичних (визначення закономірностей взаємодії складових регіонального туристичного комплексу і т. і.) та практичних (узагальнити і взяти до уваги складні зв'язки, що існують між факторами ТПТ; врахувати зазначені вище особливості, притаманні процесу оцінювання; удосконалити процес розробки відповідних стратегій розвитку, планів і прогнозів та ін.) завдань. На додаткове дослідження та подальше методичне опрацювання заслуговують питання деталізації системи показників оцінки туристичної привабливості території, а також розробка методичних підходів щодо узагальнення цих показників.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алейникова Г. М. Системы технологий: общие положения, технология туристической деятельности / Г. М. Алейникова. – Донецк : Донец. ин-т турист. бизнеса, 2005. – 174 с.
2. Бобков А. В. Оценка туристской привлекательности природных объектов методом анализа иерархий (программа для ЭВМ) / А. В. Бобков, И. С. Маркова // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 2. – С. 92–93.
3. Методология оценки рекреационных территорий: монография / [В. Ф. Данильчук, Г. М. Алейникова, А. Я. Бовсуновская, С. Н. Голубничая]. – Донецк : Донецкий ин-т турист. бизнеса, 2003. – 193 с.
4. Зорин И. В. Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности / И. В. Зорин, Т. П. Каверина. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 299 с.
5. Игнатъев А. В. Российский туризм в эпоху глобализации: стратегия, конкурентоспособность, перспективы : монография / А. В. Игнатъев. – М. : Издательство «Палеотип», 2007. – 280 с.
6. Итоговый аналитический отчет по результатам комплексного исследования по теме «Повышение туристической привлекательности регионов как стратегический фактор развития. Возможности кризиса: проблемы и методология их решения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ns1.you2you.ru>.
7. Ким Л. В. Оценка рекреационных зон Приморского края / Л. В. Ким // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2007. – № 4. – С. 51–55.
8. Коваленко О. Методичний підхід до економічної оцінки ресурсів природно-заповідних територій регіону / О. Ю. Коваленко // Наукові праці. Серія «Економічні науки». – Миколаїв, 2008. – Том 99. Випуск 86. – С. 130–139.
9. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм. / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Майкенз ; [пер. с англ. ; под ред. Р. Б. Ноздревой]. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
10. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери : наукове видання / [В. С. Кравців, Л. С. Гринів, М. В. Копач, С. П. Кузик]. – Львів : НАН України, ІРД НАН України. – 1999. – 78 с.
11. Музиченко-Козловська О. В. Методика оцінки рівня туристичної привабливості регіону / О. В. Музиченко-Козловська // Регіональна економіка, 2006. – № 1. – С. 218–227.
12. Постановление Правительства РФ «Об утверждении положения о проведении конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон» от 13 сентября 2005 г. № 563 // Российская газета – Федеральный выпуск. – 2005. – № 3878, 20 сентября. – С. 12.
13. Правик Ю. М. Маркетинг туризму / Ю. М. Правик. – К. : Знання, 2008. – 303 с.
14. Степанова С. Туристско-рекреационные территории: направления исследований, методы оценки привлекательности, принципы рейтингования / С. А. Степанова // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия Экономика. – 2010. – Вып. 1(36). – С. 66–69.
15. Blanke J. The Travel & Tourism Competitiveness Report / J. Blanke, T. Chiesa. – Geneva : World Economic Forum, 2009. – 525 p.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ В ДОСТИЖЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

У статті розглядається роль корпоративного рівня управління в досягненні ефективності роботи; приділяється увага чинникам, що впливають на її досягнення; пропонуються дороги підвищення ефективності управління на корпоративному рівні.

Ключові слова: чинники, критерії, аспекти, напрями, підвищення, ефективність, корпоративний рівень, управління.

В статье рассматривается роль корпоративного уровня управления в достижении эффективности работы; уделяется внимание факторам, влияющим на её достижение; предлагаются пути повышения эффективности управления на корпоративном уровне.

Ключевые слова: факторы, критерии, аспекты, направления, повышение, эффективность, корпоративный уровень, управление.

The role of corporate level management in efficiency achievement is examined in the article; attention is paid to factors, influencing on its achievement; the ways of management efficiency increase at corporate level are offered.

Key words: factors, criteria's, aspects, directions, increase, efficiency, corporate level, management.

Постановка проблеми. Проблема ефективного управління являється актуальною для всіх країн світу. Однак для держав СНГ вона має свої особливості, обумовлені проблемами на корпоративному рівні управління. Україна не є виключенням. Річ йде про відсутність критеріїв, законодавчої бази і практики оцінки продуктивності праці на корпоративному рівні управління, відсутності аналізу відповідності витрат праці і отриманих результатів.

Крім того, не враховуються соціальна спрямованість управління, його економічна ефективність, орієнтованість на рішення як оперативних, так і стратегічних завдань, відсутність культури ефективного управління.

Аналіз робіт таких дослідників, як Алавіна Ю. Г. [1], Бондаренко І. [2], Гроув Е. [3], Звягін А. А. [4], Кларін М. В. [5], Корженко В. В. [6], Edward E. [7], Fleenor J. [8] показує, що вони стосуються різних аспектів питання досягнення ефективності управління.

Алавіна Ю. Г. [1] показує зв'язок між інформаційними технологіями і ефективністю управління. Це пов'язано з переходом суспільства до інформаційної економіки, в якій підвищується роль інформації для всіх учасників ринку. Таким чином слід вважати адміністративним, оскільки він вимагає регулярного і чіткого використання переваг інформаційних технологій в роботі менеджменту. Бондаренко І. [2] намагається знайти відповідь на питання, що таке ефективність і як її виміряти. Пропонується виділяти в управлінні дві складові частини – об'єктно-логічну

і соціально-психологічну. До першої належать вміння передбачити, прогнозувати, аналізувати, наказувати і т. д. До другої – здатності до мотивації, навчання, розвитку, наставлення, турботи. «Тільки гармонічне поєднання двох цих компонентів в результаті створює цінний менеджмент і відкриває шлях до ефективного управління: Ефективний менеджмент = ОЛУ+СПУ».

Пропонується підхід до оцінки ефективності управління можна назвати психологічним, оскільки він передбачає врахування особливостей поведінки об'єкта управління.

Гроув Е. [3] зв'язує ефективність праці менеджера з конкретними результатами (враховується віддача, як від роботи самого менеджера, так і підлеглих йому людей), здатністю особисто підвищити продуктивність праці організації (рычажное воздействие), вміння працювати з інформацією. Тут що об цьому пише Гроув: «Продукція менеджера = Продукція його організації + Продукція сусідніх організацій, які знаходяться під його впливом».

Таким чином слід вважати творчим, оскільки він вимагає грамотного і нестандартного поєднання знань і зусиль з боку менеджменту.

В роботі [4] пропонується розглядати управлінський процес на вибраних рекреаційних територіях з позиції послідовності управлінських етапів, які необхідно пройти, щоб досягти кінцевої ефективності. Для цього потрібно методами кластерифікації і ранжування визначитися з

экономическими, правовыми, геополитическими, природно-экологическими и иными факторами, отражающими специфику региона. Таким образом, эффективность управленческой деятельности напрямую связана с умением выявлять особенности рекреационного региона и чётким следованием этапам управленческого процесса для достижения конечной эффективности. Данный подход можно назвать административным, так как эффективность управления здесь связана с чёткостью соблюдения этапов.

Кларин М. В. [5] обращает внимание на необходимость повышения производительности труда и связывает это с улучшением процесса управления: «Отмечая недостаточный уровень производительности даже на лучших предприятиях страны, специалисты по управлению – аналитики и практики – выделяют два типа причин: 1) недоразвитость рыночной инфраструктуры и 2) недостаток управленческой культуры, навыков организации труда, отсутствие опыта коммерческой деятельности в условиях рыночной конкуренции, низкую квалификацию менеджеров. Если первый тип причин связан с макроэкономическими условиями, то с причинами второго типа нужно работать в масштабах самого предприятия. Итак, необходимо развитие менеджмента и развитие менеджеров».

Именно на последнюю группу факторов можно и нужно воздействовать с целью повышения эффективности работы менеджмента организации. Предлагается это делать посредством тренингов, которые призваны повысить прибыльность работы. В зависимости от сложности проблем, которые стоят перед организацией, выделяют 3 типа тренингов: ситуативный – направлен на совершенствование профессиональных навыков, системный – призван помочь обеспечить взаимодействие внутри организации и стратегический – ориентирован на взаимодействие с внешней средой.

Такой взгляд на процесс управления будет ситуативным, поскольку эффективность управления здесь зависит от умения организации выявлять проблемы. Наилучшим образом в этом и помогут тренинги.

В работе [6] процесс управления рассматривается как социальная деятельность. Причём делается это как с позиции субъекта, так и объекта: «Індивідуально-спільний характер виявляється в тому, що навіть коли суб'єкт одноосібно приймає рішення, він користується інформацією, яка підготовлена підлеглими, крім того, він завжди орієнтується на можливості об'єкта, яким керують (умови, здібності, здатності)». Для того чтобы оценить эффективность управления, данный процесс надо рассматривать как сово-

купность действий, таких как оценка ситуации, формулирование проблемы, выбор альтернатив и их оценка, принятие, реализация и оценка результатов решения. Конечная эффективность управления для субъекта зависит от уровня его знаний и знаний объекта, наличия общей и индивидуальной целей. Для объекта – от уровня организации труда, ситуации с мотивацией, а также от форм и методов контроля.

Данный взгляд на процесс управления будет психологическим, поскольку предполагает поиск точек соприкосновения между субъектом и объектом управления.

Edward E. [7] делает акцент на трёх составляющих эффективного управления – административной, бизнес и стратегической. Административный аспект отвечает за непосредственное руководство процессами в организации. Бизнес аспект – за поддержку и развитие бизнеса. Стратегический – за повышение ценности организации. Edward E. задумывается над тем, как лучше обеспечить выполнение этих трёх условий: «An interesting question is whether the head of the three product lines should be called the HR vice president, the chief organizational effectiveness officer, or perhaps OE VP. The latter options might be more descriptive of what the role involves». Данный подход следует считать творческим, поскольку он требует грамотного и нестандартного сочетания знаний и усилий со стороны менеджмента.

В работе [8] уделяется внимание существованию тесной корреляции между эффективностью управления и организационной культурой: «This paper investigated relationships between leadership effectiveness as measured by 360-degree ratings and responses to an organizational culture survey». К факторам, влияющим на возможность достижения эффективности управления, относятся проблемы межличностного взаимодействия, сложности в подборе сотрудников и принятии стратегических решений, отсутствие последовательности. Оценивая же культуру организации, нужно обращать внимание на вовлечённость сотрудников в рабочий процесс, последовательность со стороны руководства, способность организации адаптироваться к внешней среде, умение сформулировать долгосрочную миссию.

Представленная точка зрения автора имеет психологическую направленность, так как ориентируется на анализ культуры принятия управленческих решений.

Таким образом, анализ литературы указывает на необходимость системного подхода к проблеме эффективности управления на корпоративном уровне. Речь идёт о выявлении составляющих, определении их характера и осо-

бенности воздействия на достижение конечной эффективности.

Целью данной работы является определение факторов поведения менеджмента корпоративного уровня управления, взаимосвязей между ними, которые влияют на достижение эффективности управления.

Изложение основного материала. Анализ литературы позволяет выделить административный, ситуативный, психологический и творческий аспекты, которые влияют на достижение эффективности корпоративного уровня управления. Однако проблему достижения эффективности управления не стоит сводить к анализу различных подходов. Гораздо важнее подойти комплексно к данной проблеме, то есть выявить все влияющие факторы и определиться во взаимосвязях между ними. При этом в процессе управления необходимо обратить внимание на субъективные и объективные факторы, влияющие на достижение эффективности. Здесь является важным определение взаимосвязи между ними. Так, учёт субъективных факторов позволяет сделать, вообще, возможным процесс осуществления управления. Например, несоблюдение законов не позволит в долгосрочной перспективе осуществлять управление. Объективные же факторы призваны помочь добиться оптимальных результатов в управлении, несмотря на действия сдерживающих субъективных моментов. Поэтому субъективные факторы являются для управления первичными, а объективные – вторичными. Если субъективные составляющие в целом трудно предсказуемые, а потому носят главным образом форс-мажорный характер, то объективные моменты могут и должны отслеживаться со стороны менеджмента корпоративного уровня управления. Рассмотрение объективных факторов следует начинать с изучения теоретического аспекта. Речь идёт о важной составляющей, от которой зависит достижение конечной эффективности. Формирование теоретического аспекта происходит в процессах обучения и самообучения менеджмента корпоративного уровня управления. Начинается такой процесс ещё в стенах учебного заведения. Поэтому от того, какие здесь даются знания и формируются умения и навыки, и зависит мировоззрение будущих менеджеров корпоративного уровня управления, а также их способность принимать грамотные и эффективные управленческие решения. Стоит отметить, что процесс обучения в вузе нередко отстаёт от запросов общества. В результате специалистам приходится многие знания получать посредством самообразования, что не всегда есть хорошо. Особенно, если речь идёт о фундаментальных

понятиях, в которых без консультации с педагогом сложно разобраться.

Говоря о теоретической составляющей для менеджмента, следует обратить внимание на такие моменты, как формирование способности к анализу, синтезу, обобщениям, моделированию ситуаций и предсказыванию возможных последствий от управленческих действий. В этом участвуют такие дисциплины, как математика, экономика, статистика и прочие. Они учат работать с цифрами, отделять достоверную информацию от недостоверной, моделировать и прогнозировать различные ситуации, принимать решения в условиях неопределённости. Однако многие представители менеджмента корпоративного уровня управления такими знаниями не обладают, поскольку получали образование в другой стране и при ином общественном строе. Отсюда возникают проблемы с адаптацией управленческих решений практическим реалиям. Нехватка теоретической подготовки приводит к тому, что решения являются слабо проработанными, не учитываются различные важные моменты.

Кроме того, возникает непонимание между сотрудниками, получившими знания в новых условиях, и менеджментом корпоративного уровня, учившемся при другом общественном строе. Такие разногласия не всегда удаётся преодолеть особенно при авторитарном стиле управления. Широко распространённой становится подготовка управленческих решений «втихую», когда к их разработке не привлекается персонал организации. Отсюда возникает недоверие к этим решениям, нежелание их исполнять. В организации формируются свои центры силы, которых беспокоит собственное благополучие, а не интересы компаний. Это в конечном итоге ослабляет такую организацию перед воздействием агрессивного внешнего окружения. К таким последствиям может привести слабая теоретическая подготовка. Поэтому приходится нехватку знаний в области теории компенсировать самообучением. Это предполагает как обращение к соответствующей учебной и научной литературе, так и попытка осмысления полученной информации. Затем надо задуматься, как применить полученные знания на практике. И здесь могут помочь методы наблюдения, анализа, когда менеджмент отслеживает всё происходящее и пытается понять, почему это происходит так, а не иначе. Этот процесс может облегчить большое количество литературы, которая есть в настоящий момент и которая способна дать ответ практически на любой вопрос, волнующий менеджмент корпоративного уровня управления. Главным является определиться с

правильными методами получения такой информации. Большое количество проводимых семинаров, тренингов способно также внести свой вклад в решение данной проблемы. Часть проблем может быть снята путём получения высшего управленческого образования. Такое образование способно помочь менеджменту корпоративного уровня выстроить грамотное и эффективное управление организацией, где принимаемые решения будут хорошо теоретически проработаны.

Протекающие сегодня процессы глобализации, интеграции, обмена создают для менеджмента корпоративного уровня управления, как новые трудности, так и новые возможности. Становится реальным изнутри, на месте, ознакомиться с тем, как осуществляется процесс управления в других странах. Кроме того, это может позволить завести новые связи и открыть новые возможности. Знакомство с процессом управления, который протекает за рубежом, позволяет не только улучшить процесс управления, но и по-новому и нестандартно обратить внимание на многие составляющие.

Практический аспект для менеджмента корпоративного уровня – это, прежде всего, конкретный накопленный опыт осуществления управленческой деятельности. Он включает в себя список проблем, которые могут возникнуть в ходе управления, пути их решения, возможные направления развития процесса управления. Однако в ходе процесса управления нередко возникают неопределённости. Решить их не всегда удаётся шаблонно. Поэтому в процессе осуществления текущей управленческой деятельности приходится поступать и ситуативно.

Это означает, что в решении возникающих проблем доля накопленного опыта будет незначительной. Много места будет отводиться творчеству, основанному на теоретических знаниях и практических достижениях. Практическую деятельность менеджмента корпоративного уровня следует рассматривать и как хорошую возможность что-то улучшить, опираясь на глубокие фундаментальные знания. Поэтому практика выступает хорошим стимулом обратиться к теории, найти научные ответы на возникающие в ходе осуществления процесса управления проблемы.

Поскольку мы живём в быстро меняющемся мире, когда количество информации удваивается каждый 10 лет, процесс обучения должен быть непрерывным. В противном случае происходит разрыв теории и практики, что сказывается на результатах работы менеджмента корпоративного уровня. Непрерывность процесса обучения может быть обеспечена посредством

периодического повышения квалификации, участия в различных тренингах и семинарах. Важное место в процессе деятельности менеджмента корпоративного уровня управления отводится творчеству, которое нужно понимать в широком смысле слова. Речь идёт о создании чего-то нового, выбора нестандартных путей решения проблем, инновативности мышления.

Ориентация на творчество должна выступать не только, как особенность управленческой деятельности на корпоративном уровне, но и как средство, обеспечивающее выживание организации в условиях агрессивного внешнего воздействия. Поэтому должны быть созданы все необходимые условия для возможности проявления этого творчества – соответствующая атмосфера, наличие взаимопонимания между членами организации, система поощрений. Творчество должно зарождаться на корпоративном уровне управления и выступать в качестве сигнала, который будет остальными уровнями управления.

Важное место в практическом аспекте управления на корпоративном уровне отводится стилям управления, которые могут быть авторитарным, демократическим и либеральным.

Главный недостаток авторитаризма – это ориентация не непогрешимость решений, которые принимаются на корпоративном уровне управления. При таком стиле управления все решения менеджеров корпоративного уровня принимаются единолично. При этом они редко обращаются за консультациями к своим сотрудникам.

Слабость демократического стиля управления заключается в участии большого количества людей в принятии решений. Это может сделать такие решения неэффективными, поскольку в них будут учитываться интересы всех сторон, принимающих участие.

Недостаток либерального стиля управления – это отсутствие ориентации на эффективность принимаемых решений. Здесь важен сам факт принятия решения, а не полученные результаты.

Поэтому менеджменту корпоративного уровня нужно определиться со стилем управления. Здесь важно выбрать умелое сочетание децентрализованных и централизованных подходов к принятию решений. Это может быть сочетание авторитарного и демократического стилей управления. Речь идёт о том, что менеджмент корпоративного уровня управления принимает решения единолично, но, если ему не хватает информации для принятия решений или он хочет получить мнение специалистов по этим вопросам, он может обратиться за консультациями

на нижестоящие уровни управления. Здесь важным является обеспечение непрерывности процесса взаимодействия всех уровней управления, поскольку компетенция по многим практическим вопросам на корпоративном уровне управления и на других уровнях может сильно отличаться.

При этом если компетенция по теоретическим вопросам на корпоративном уровне управления будет выше, то компетенция в сфере практики будет выше у нижестоящих уровней управления. Поэтому необходимо обеспечить процесс непрерывного взаимодействия корпоративного и прочих уровней управления. Это может значительно повысить эффективность решений, принимаемых на корпоративном уровне управления.

Очень важное место в практическом аспекте должно отводиться ответственности менеджмента корпоративного уровня управления за происходящее в организации. Поэтому любые принимаемые решения должны тщательно взвешиваться, ведь вся тяжесть последствий от них ляжет на менеджмент корпоративного уровня управления. Поэтому должна быть и готовность со стороны менеджмента корпоративного уровня брать на себя эту ответственность.

Проанализировав субъективные и объективные факторы, можно выделить те моменты, которые влияют на достижение эффективности на корпоративном уровне управления. Сюда относятся:

- качество полученных знаний и сформированных навыков – здесь важным являются показатели объёма соответствия запросам общества, способность применять полученные знания и пользоваться навыками на практике;
- уровень владения специфическими навыками – умение анализировать, синтезировать, обобщать, моделировать являются главными навыками, которыми должны обладать прежде всего менеджеры корпоративного уровня управления;
- ориентация на тщательную проработку принимаемых решений с позиции теории и практики;
- готовность к самообучению – диктуется необходимостью поддержания соответствия между практическим опытом и данными науки;
- способность к творчеству – речь идёт как о нестандартном осмыслении происходящих процессов, так и о творческом подходе к принятию решений;
- правильно выбранный стиль управления – должен способствовать принятию грамотных

решений, а затем обеспечить их простое, правильное и результативное исполнение;

- готовность брать на себя ответственность – это означает, что менеджмент корпоративного уровня управления должен отвечать за всё происходящее в организации и прежде всего за принимаемые решения.

Взаимосвязь между вышеперечисленными факторами заключается в следующем. Качество полученных знаний и сформированных навыков определяют саму возможность осуществления управления на корпоративном уровне. Остальные же составляющие позволяют повышать эффективность управления.

При этом если некоторые из них формируются в процессе обучения и практики – уровень владения специфическими навыками, то осознание важности других факторов приходит в процессе проб и ошибок – ориентация на тщательную проработку принимаемых решений, готовность к самообучению, способность к творчеству, правильный выбор стиля управления, готовность брать на себя ответственность.

К направлениям повышения эффективности управления на корпоративном уровне следует отнести:

- ранжирование факторов, влияющих на достижение эффективности управления по степени важности;
- выявление проблем, мешающих достижению эффективности управления, опираясь на учёт предлагаемых факторов;
- устранение возникающих проблем, выявление причины их появления и определение возможных путей решения;
- рассмотрение проблемы достижения эффективности на корпоративном уровне управления с позиции экономической выгоды работы всех уровней управления – от корпоративного до функционального.

Выводы. Перечисленные выше факторы, а также направления повышения эффективности работы на корпоративном уровне управления способны стать фундаментом для разработки критериев, принятия законов, позволяющих повысить производительность труда менеджмента и делающие такой труд более результативным. С другой стороны, закладывается база для превращения труда менеджмента в социально ориентированный, экономически привлекательный, делающий ставку на эффективное управление.

Вместе перечисленные выше факторы и направления повышения эффективности работы на корпоративном уровне могут позволить сделать управление современным, учитывающим имеющиеся преимущества и недостатки, гибким

к запросам микроуровня, ориентированным на учёт общемировых тенденций. Предполагается дальнейшая разработка проблемы повышения эффективности управления со стороны менеджмента корпоративного уровня управления посредством создания организационно-экономического механизма эффективности работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алавина Ю. Г. Повышение эффективности управленческого труда на основе использования информационных технологий : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Юлия Глебовна Алавина. – Саратов, 2007. – 180 с.
2. Бондаренко И. Эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджеров [Электронный ресурс] / И. Бондаренко. – Режим доступа : <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/1390035/>.
3. Гроув Э. Высокоэффективный менеджмент / Э. Гроув. – М. : ФилинЪ, 1996. – 280 с.
4. Звягин А. А. Корпоративная маркетинговая стратегия в алгоритме управленческих действий ключевых менеджеров предприятий рекреационной сферы : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Александр Анатольевич Звягин. – Сочи, 2005. – 180 с.
5. Кларин М. В. Корпоративный тренинг – инструмент развития менеджмента / М. В. Кларин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 77–85.
6. Корженко В. В. Особенности управленческой деятельности / В. В. Корженко // Теория и практика государственного управления. – 2010. – Вып. 2(29). – С. 1–8.
7. Edward E. From human resource management to organizational effectiveness / E. Edward // Human Resource Management. – 2005. – Vol. 44, № 2. – P. 165–169.
8. Fleenor J. Leadership Effectiveness and Organizational Culture: An Exploratory Study / J. Fleenor ; Center for Creative Leadership. – Toronto, 2002. – 21 p.

НАШИ АВТОРЫ

Абдулгасис Венера Сеяровна – преподаватель кафедры экономической теории и международной экономики Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Абдураимова Эльвина Диляверовна – преподаватель кафедры учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Абибуллаева Джемиле Серверовна – преподаватель кафедры экономической теории и международной экономики Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Абдуллаев Раэт Алядинович – доктор экономических наук, заведующий кафедрой учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Аджимет Гульнара Халидовна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономической теории и международной экономики Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Барков Яков Иосифович – доктор экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Бурлуцкий Сергей Витальевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Донбасского государственного машиностроительной академии, г. Краматорск

Бузний Артемий Николаевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, г. Симферополь

Ваниева Эльвина Ариповна – кандидат экономических наук старший преподаватель кафедры учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Головань Ольга Алексеевна – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры теории и практики менеджмента Запорожского национального университета, г. Запорожье

Джаферова Севиль Эдемовна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Джеппарова Зоре Ризаевна – кандидат экономических наук, доцент преподаватель кафедры экономической теории и международной экономики Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Долгополова Анна Владимировна – старший преподаватель кафедры менеджмента Крымского экономического института ДВНЗ «Киевский национальный университет им. В. Гетмана», г. Симферополь

Дубина Анастасия Юрьевна – кафедра международной экономики Донецкого национального университета и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

Егорченко Татьяна Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Национальной академии природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь

Жиленкова Екатерина Евгеньевна – кафедра международной экономики Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

Землячов Сергей Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Крымского экономического института ДВНЗ «Киевский национальный университет им. В. Гетмана», г. Симферополь

Зиятдинова Нияра Раатовна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономической теории и международной экономики Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Иваненко Ирина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики Донецкого национального университета и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

Иванова Виктория Витальевна – кандидат экономических наук кафедры экономика предприятий Макеевского экономико-гуманитарного института, г. Макеевка

Каджетова Тамила Наримановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Куницын Сергей Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Таврического национального университета, г. Симферополь

Майорова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой банковских инвестиций Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетмана, г. Киев

Морева Виктория Владимировна – кандидат химических наук, доцент кафедры экономика предприятий Макеевского экономико-гуманитарного института, г. Макеевка

Мусаев Эрвин Кязимович – аспирант кафедры учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Османов Исмаил Халикович – доктор экономических наук, профессор заведующий кафедры экономики и менеджмента Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Сейдаметова Зарема Сейдалиевна – доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой информационно-компьютерных технологий Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Падерин Алексей Владимирович – аспирант кафедры экономики и менеджмента Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Петрашко Людмила Петровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международного менеджмента Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетмана, г. Киев

Пивоваров И. А. – старший преподаватель кафедры экономической теории Крымского экономического института ДВНЗ «Киевский национальный университет им. В. Гетмана», г. Симферополь

Полякова Юлия Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики Донецкого национального университета и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

Русанов Александр Николаевич – аспирант кафедры менеджмент организаций Макеевского экономико-гуманитарного института, г. Макеевка

Рыбинцев Вячеслав Александрович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга Запорожского института экономики и информационных технологий, г. Запорожье

Саранцев Владимир Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры денег и кредита СГСЭУ Саратовского государственного социально-экономического университета, г. Саратов

Смедлаева Эльзара Мусаевна – аспирант кафедры учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

Смитюх Алена Юрьевна – аспирант кафедры международного менеджмента Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетмана, г. Киев

Стахно Наталия Дмитриевна – преподаватель кафедры бухгалтерского и товароведческого отделения Государственного высшего учебного заведения «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетмана», г. Симферополь

Стефанова Екатерина Валерьевна – доцент кафедры международной экономики Донецкого национального университета и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

Темненко Валерий Анатольевич – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры прикладной математики Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, г. Симферополь

Челебжанова Эмилия Бахтияровна – аспирант кафедры учета и аудита Республиканского высшего учебного заведения «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь

ДЛЯ ЗАМЕТОК

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

*ВЧЕНІ ЗАПИСКИ КРИМСЬКОГО ІНЖЕНЕРНО-
ПЕДАГОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ*

Випуск 30

Економічні науки

(Мовою оригіналу)

Головний редактор Абдуллаєв Р. А.
Відповідальні за випуск Фазилова А. Р., Сейдаметова Л. Д.
Верстка Бахіча Е. А., Сеітяг'яєва Т. Р.

Підписано до друку 31.10.2011 р. Формат 60×84¹/₈.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Обл.-вид. друк. арк. 17,15. Об'єм 21,5 друк. арк.
Тираж 100 прим.

Підготовлено до друку та віддруковано
у редакційно-видавничому відділі Науково-інформаційного центру
Республіканського вищого навчального закладу «Кримський інженерно-педагогічний університет»
95015, м. Сімферополь, вул. Севастопольська, пров. Учбовий, 8