



Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного
гірничого
університету

Науковий журнал

№ 1 (41) • 2013

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпропетровськ
2013

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, В. М. Шаповал
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	О. І. Амоша, А. В. Бардась, І. П. Булєєв, В. П. Вишневський, О. С. Галушко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Т. Б. Решетілова, О. І. Шаров
ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:	О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебасєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Південної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)
	Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 10.02.10. № 1-05/1).
Провідний редактор	Н. А. Черченко
Літературний редактор	М. Л. Ісакова
Комп'ютерна верстка	О. В. Казимиренко
	Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет» (протокол №3 від 26.03.2013 р.) Наклад 300 прим. Зам. № Підписано до друку 30.04.2013 р. формат 60х90/8. Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.
Журнал зареєстровано	у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію: КВ № 7070 від 18.03.2003 р.
Засновник та видавець	Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Донецьк. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19, корп. 1 Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Виготовлення	ПП КФ «Герда». 49000, пр. К. Маркса, 60, м. Дніпропетровськ, Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №397 від 03.04.2001 р.



State higher educational institution
«National Mining University»

ECONOMICS BULLETIN

of the National
Mining University

Scholarly Journal

№ 1(41) • 2013

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipropetrovs'k
2013

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, V. M. Shapoval
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	O. I. Amosha, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, O. S. Galushko, A. O. Zadoia, O. V. Iermoshkina, S. I. Kostytska, Ye. V. Kochura, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, T. B. Reshetilova, O. I. Sharov
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Southern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland) The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 10.02.10. # 1-05/1)
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
	Passed for printing under recommendation of Academic Council of State Higher Education Institution «National Mining University» (transaction №3 dated 26.03.2013). Number of copies printed 300. Order No. Passed for printing 30.04.2013. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration: KB # 7070.
Founder and editor	State higher educational institution «National Mining University», Dnipropetrovs'k, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk
Address of editor and editorial office	19, K.Marks Ave., building 1, Dnipropetrovs'k, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Production	PP KF «Gerda». 60, K.Marks Ave., Dnipropetrovs'k, 49000 Certificate of Publisher ДК №397 dated 03.04.2001

ЗМІСТ

	Стор.
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	9
А. А. Задоя. Совокупный спрос в Украине: структура и динамика.....	9
Ю. Е. Петруня. Экономическая политика государства: место и механизмы «общественного выбора».....	16
В. В. Липов. Множественность денежных систем как инструмент гетерогенизации институциональной составляющей СЭС.....	25
Е. В. Прущківська, Г. М. Пилипенко, Н. І. Литвиненко. Соціокультурні аспекти економічної свідомості українців.....	34
B. Noga, M. Noga. Role of culture in Poland's transition from the periphery to the center of the global economic system.....	45
В. В. Филюк. Концентрація на ринку телекомунікаційних послуг України: стан та проблеми регулювання.....	50
ЕКОНОМІКА РЕГІОНІВ	58
С. І. Бурма. Аналіз передумов формування регіонального агропромислового кластеру.....	58
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА	65
Ю. В. Домашенко. Інтегрована звітність: вдосконалений облік операцій як показник ефективності діяльності.....	65
О. Г. Вагонова, Л. В. Касьяненко. Економічна оцінка збитку, обумовленого шкідливими та небезпечними умовами праці на вугільних шахтах.....	73
О. І. Піжук, С. А. Михалевич. Теоретичні та практичні аспекти оцінки вартості підприємства.....	80
ФІНАНСИ	86
Л. Л. Лазебник. Міжнародна фінансова система: історія, актуальні фактори та тенденції розвитку.....	86

Л. Б. Баранник, Т. М. Рудянова. Розвиток фінансової бази місцевих бюджетів як необхідна умова посилення соціальної захищеності населення регіону.....	92
І. М. Дуднік. Альтернативний погляд на проблему бюджетного дефіциту.....	105
І. О. Цимбалюк, Б. В. Підцерковний. Розвиток національних податкових систем в умовах посилення міжнародної податкової конкуренції.....	113
<i>МЕНЕДЖМЕНТ</i>	119
В. Я. Швець, И. Е. Лозинский. Резервы поддержания мощности угольных шахт Украины.....	119
С. О. Фаїзова. Передумови формування збалансованого управління підприємствами в металургійній промисловості.....	124
A. Bujak. Modern logistics and contemporary supply chain management.....	133
<i>ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ</i>	
<i>УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ</i>	145
Ю. В. Сивопляс, М. А. Мироненко. Розробка практичних інструментів управління інноваціями з використанням полярних профілів.....	145
<i>РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ</i>	151
С. І. Кострицька, І. І. Зуєнок. Іншомовна підготовка майбутніх фахівців нового тисячоліття: тенденції, інновації та перспективи.....	151
А. В. Бардась, О. В. Казимиренко. Ділова гра «Девелопер» як інструмент впровадження компетентнісного підходу в навчальний процес.....	161
<i>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ</i>	170
V. Voloshenyuk. Ecological-and-economic and organizational aspects of nature management subjects interaction	170

CONTENTS

Page

<i>ECONOMIC THEORY</i>	9
A. Zadoia. Aggregate demand in Ukraine: structure and dynamics.....	9
Y. Petrunia. Economic policy of the state: place and mechanism of «social choice».....	16
V. Lipov. Money systems multiplicity as instrument of SES institutional element heterogenization.....	25
E. Prushkivska, A. Pilipenko, N. Litvinenko. Sociocultural aspects of economic consciousness of the Ukrainians.....	34
B. Noga, M. Noga. Role of culture in Poland's transition from the periphery to the center of the global economic system.....	45
V. Fyliuk. Market concentration at Ukrainian telecommunication market: current situation and regulation problems.....	50
<i>REGIONAL ECONOMICS</i>	58
S. Burma. Analysis of prerequisites of regional agro-industrial clusters formation.....	58
<i>ECONOMICS OF ENTERPRISE</i>	65
Y. Domashenko. Integrated reporting: the improved account of operations as an indicator of the efficiency of an activity.....	65
O. Vagonova, L. Kasianenko. Economic evaluation of losses from harmful and hazardous working conditions at coal mines.....	73
O. Pizhuk, S. Mykhalevych. Theoretical and practical aspects of company valuation.....	80
<i>BRANCH AND BUSINESS FINANCE</i>	86
L. Lazebnik. International financial system: history, current factors and development trends.....	86

L. Barannik, T. Rudyanova. Development of financial basis for local budgets as a prerequisite of increased social protection of the local population.....	92
I. Dudnik. Alternative views on the problem budget deficiency.....	105
I. Tsimbaliuk, B. Pidtserkovniy. Development of national taxation systems under increased international tax competition.....	113
<i>MANAGEMENT</i>	119
V. Shvets, I. Lozinskiy. Provisions for the maintenance of the Ukrainian coal mines capacity.....	119
S. Faizova. Pre-conditions of the balanced management enterprise forming in Ukrainian metallurgical industry.....	124
A. Bujak. Modern logistics and contemporary supply chain management.....	133
<i>ECONOMETRICS IN MANAGEMENT DECISION MAKING</i>	145
Y. Sivoplyas, N. Mironenko. Development of practical tools of innovation management using polar profiles method.....	145
<i>DEVELOPMENT OF ECONOMIC EDUCATION AND TRAINING</i>	151
S. Kostritska, I. Zuyenok. Foreign language education in the new millennium: trends, innovations and perspectives.....	151
A. Bardas, O. Kazymyrenko. «DEVELOPER» business game as a tool of competency approach implementation into learning process.....	161
<i>ENVIRONMENTAL MANAGEMENT</i>	170
V. Voloshenyuk. Ecological-and-economic and organizational aspects of nature management subjects interaction.....	170

УДК 330.101

СОВОКУПНЫЙ СПРОС В УКРАИНЕ: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

*А. А. Задоя, д. э. н., профессор, Днепропетровский университет
имени Альфреда Нобеля, zadoya@duer.edu*

В статье проанализирована структура совокупного спроса в Украине и ее изменения за последние годы. Проведено сопоставление удельного веса конечных потребительских расходов и валовых накоплений в совокупном спросе в ряде стран Европы. Обосновано вывод, что в Украине слишком завышена доля потребительских расходов домохозяйств и занижен удельный вес валовых накоплений в совокупном спросе. Такая структура совокупного спроса приводит к консервации экономической отсталости Украины.

Ключевые слова: система национальных счетов, совокупный спрос, потребительские расходы домохозяйств, валовые накопления, чистый экспорт.

Постановка проблемы. Одной из наиболее характерных форм проявления современных финансово-экономических кризисов выступает нарушение сбалансированности на товарном рынке. Это связано с несоответствием совокупного спроса и совокупного предложения. По мнению многих исследователей, экономическому кризису, как правило, предшествует чрезмерный, искусственно созданный совокупный спрос, за которым не стоят соответствующие доходы [1–2]. Подобные явления наблюдались и в Украине в канун кризиса 2008–2010 гг. Достаточно сказать, что потребительские кредиты в 2008 г. вдвое превышали сбережения населения. Не надо быть футурологом, чтобы предсказать возникновение проблемы погашения этих кредитов. Поэтому сегодня очень важно вовлечь в сферу экономического анализа проблему формирования совокупного спроса, исследование его структуры и закономерностей динамики.

Анализ последних достижений и публикаций. Методологические основы будущей теории совокупного спроса закладывались еще основоположниками классической политической экономии. Они были связаны с попытками построить первые макроэкономические модели, в которых авторы стремились показать возможность балансировки рынков в масштабе всей национальной экономики. Хорошо известны такие попытки, предпринятые У. Петти. Несом-

ненным вкладом в теорию макроэкономического равновесия являются экономические таблицы Ф. Кенэ. Прообразом будущего межотраслевого баланса можно считать схемы простого и расширенного воспроизводства К. Маркса. Попытка дополнить эти схемы учетом технического прогресса, который приводит к изменению соотношения факторов производства (изменение органического строения капитала) была предпринята В.И. Лениным.

Существенный вклад в формирование теории совокупного спроса и его расчета внес С. Кузнец. При разработке обобщающего показателя функционирования национальной экономики в докладе Конгрессу США в 1934 г. он впервые использовал понятие валового внутреннего продукта.

Однако история системного определения (как качественного, так и количественного) совокупного спроса начинается с разработкой системы национальных счетов (СНС) в 30-е годы XX века. И особая заслуга в этом принадлежит Д. М. Кейнсу, Дж. Кларку, Р. Стоуну. После 1945 г., когда были впервые оглашены основные принципы построения СНС, Организация Объединенных Наций уже приняла четыре версии стандартов системы национальных счетов (1953, 1968, 1993 и 2008 г.). В Украине пока используется в основном версия стандарта 1993 г.

Применение большинством стран си-

стемы национальных стандартов делает возможным сопоставить структуру совокупного спроса во многих национальных экономиках. Именно такое сопоставление, дополненное анализом экономической динамики в этой странах, позволяет оценить структуру совокупного спроса в Украине с позиции ее воздействия на темпы экономического роста.

Формулирование цели статьи. Целью нашей статьи является анализ структурных сдвигов в совокупном спросе украинской национальной экономики, происходящих в предкризисные и после кризисные годы, сопоставление его структуры в ряде стран и оценка перспектив экономической динамики.

Изложение основного материала исследования. Общепринято под совокупным спросом понимать различные объемы товаров и услуг, которые домохозяйства, предприятия и государство готовы купить при любом возможном уровне цен. Подобно кривым индивидуального и рыночного спроса, кривая совокупного спроса имеет убывающий характер (более высокому уровню цен соответствует меньший совокупный спрос), хотя причины этого убывания другие. Такая зависимость совокупного спроса и уровня цен объясняется действием ряда эффектов: эффект процентной ставки Кейнса, эффект богатства Пигу и эффект валютного курса Манделла-Флеминга.

Фундаментальную основу макроэкономического равновесия составляет балансировка совокупного спроса и совокупного предложения. Однако если представлять экономическую систему, как постоянно стремящуюся к такому равновесию, можно потерять из виду те факторы и причины, которые приводят к его постоянному нарушению и служат источником экономического развития.

Сторонники классического подхода ведущую, активную роль в этой паре отводят предложению, основываясь, на так называемом, законе Ж. Б. Сэя. В своей работе «Трактат политической экономии он писал: «Человек в промышленности старается сообщить ценность своим продуктам, создавая для них какое-нибудь полезное

употребление, и может надеяться, что его товар будет оценен и продан только там, где есть люди, имеющие средства купить его. Из чего состоят эти средства? Из других ценностей, из других продуктов, плодов промышленности, из их капиталов, земель. А из этого следует, хотя на первый взгляд это может показаться парадоксом, что сбыт для продуктов создается самим производством» [3, с. 399]. И хотя ни в приведенной цитате, ни в других местах своей работы Сэй не называет обнаруженную им связь законом, его последователи однозначно придают ей такой статус.

Сторонники кейнсианской теории (вслед за Дж. М. Кейнсом) придерживаются прямо противоположной позиции. По мнению Кейнса, не совокупное предложение определяет спрос, а именно совокупный спрос определяет предложение. Кстати, именно Кейнс в макроэкономическом анализе начал широко применять агрегированные показатели. С одной стороны, такой подход позволил сформировать новый раздел экономической теории, получивший название «макроэкономика». Но, с другой стороны, он вызвал массовую критику сторонников индивидуалистского подхода. Так, Генри Хазлитт (Henry Hazlitt) в своей нашумевшей книге «Провал «Новой экономики». Анализ кейнсианских ошибок» стремится доказать бессмысленность категории «совокупный спрос», обосновывая это тем, что в действительности индивидуальные спросы не агрегируются, а могут только механически суммироваться [4]. Аналогичной позиции придерживается и Ф. Хайек (F. Hayek), отстаивая идеи индивидуализма и считая ошибочной попытку искать причины кризисов в макроэкономических процессах, поскольку, в конечном счете, все решения принимаются экономическими субъектами на микроуровне [5]. Признавая право на использование индивидуалистского подхода в экономическом анализе (кстати, он обогатил экономическую теорию многими важными теоретическими положениями), хотим подчеркнуть, что в масштабах национальной экономики реально возникают агрегированные явления, которые приобретают новые свойства, не сводимые к сумме свойств об-

разующих их компонентов. Подобно тому, как в материальном мире живое существо не есть простая сумма атомов, из которых оно создано, так и совокупный спрос или совокупное предложение не есть простая сумма индивидуальных спросов и предложений.

На наш взгляд, во взаимосвязанной паре «совокупный спрос – совокупное предложение» большей динамичностью и склонностью к изменениям обладает именно совокупный спрос. В дополнение к уже известным положениям, можно выдвинуть ряд дополнительных аргументов в обоснование этой позиции:

- количество субъектов, формирующих совокупный спрос, значительно больше, чем количество субъектов, формирующих совокупное предложение. А, следовательно, размер среднего индивидуального спроса будет меньше размера среднего индивидуального предложения. Согласно же законам физики, для приведения тела в движение (преодоление силы инерции) нужна сила, прямо пропорциональная его массе. Поэтому совокупный спрос (особенно в части потребительских расходов домохозяйств) склонен активнее реагировать на изменение внешних факторов;

- покупатели конечных товаров в основном представлены непрофессионалами (покупка товаров не является сферой их профессиональной деятельности). Производители же и продавцы (субъекты совокупного предложения) занимаются своей деятельностью на профессиональной основе. Поэтому в поведении первых значительно большую роль играют эмоции, спонтанные решения, тогда как вторые руководствуются здравым смыслом и четким расчетом;

- домохозяйства, как типичные субъекты, формирующие совокупный спрос, разрознены и вероятность согласования ими своих действий весьма невелика. Поэтому они реально конкурируют друг с другом. Во всяком случае, трудно себе представить, чтобы рынок со стороны покупателя конечных товаров был олигополистическим, а тем более монопольным. Для рынка продавцов такая ситуация является достаточно распространенной, что делает совокупное предло-

жение более консервативным.

Согласно системе национальных счетов структура совокупного спроса совпадает с расчетом валового внутреннего продукта по расходам. Как правило, наибольший удельный вес в совокупном спросе занимают конечные потребительские расходы домохозяйств. Однако на разных этапах экономического цикла и в разных странах этот показатель может существенно варьировать. В табл. 1 представлена структура совокупного спроса в Украине в период с 2006 по 2012 гг. Как видно из приведенной в таблице информации, наибольшая амплитуда колебаний в исследуемом периоде характерна именно для удельного веса конечных потребительских расходов домохозяйств. Этот показатель изменялся от 58,7% в 2006 г. до 68,5% в 2012 г., что подтверждает высказанные ранее аргументы в пользу его ведущей роли.

Легко заметить, что в предкризисном 2008 г. разогрев конъюнктуры рынка достигался, главным образом, за счет увеличения удельного веса потребительских расходов и валовых накоплений. Последний показатель достиг своего максимума (27,9%) именно перед кризисом. Однако внутренне производство было не в состоянии удовлетворить такой спрос. Поэтому чрезвычайно высокими темпами рос импорт, опережая рост экспорта и увеличивая отрицательное значение показателя чистого экспорта.

Как свидетельствуют данные таблицы 1, если в 2010 – 2012 гг. удельный вес валовых накоплений резко сократился, то удельный вес потребительских расходов продолжает возрастать. В какой мере сам уровень последнего показателя и тенденции его изменения соответствуют мировым тенденциям, и какие последствия для динамики национальной экономики это может иметь? Для ответа на эти вопросы рассмотрим структуру совокупного спроса в других странах.

Ближайшим государством, где структура потребления населения страны очень похожа на украинскую структуру, является Российская Федерация.

Таблиця 1

Структура совокупного спроса в Украине*

	2006		2008		2010		2012**	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Валовой внутренний продукт	544,2	100,0	948,1	100,0	1082,6	100,0	1040,8	100,0
– конечные потребительские расходы	424,9	78,1	758,9	80,0	914,2	84,4	914,4	87,9
в т.ч. домашних хозяйств	319,4	58,7	582,5	61,4	686,0	63,4	712,6	68,5
сектора государственного управления	100,4	18,4	169,1	17,8	219,9	20,3	194,4	18,7
– валовые накопления	134,7	24,8	264,9	27,9	199,9	18,5	202,1	19,4
– экспорт	253,7	46,6	444,4	46,9	549,4	50,7	532,0	51,1
– импорт	–269,2	–49,5	–520,6	–54,8	–580,9	–3,7	–607,7	–58,4
– чистый экспорт	–15,5	–2,8	–76,2	–7,9	–31,5	–2,9	–75,7	–7,3

*Рассчитано по: [6].

** За 9 месяцев

В табл. 2 приведена структура совокупного спроса в России. Анализируя данные табл. 2 легко заметить, что при примерно одинаковом удельном весе конечных потребительских расходов государственного сектора в валовом внутреннем продукте страны (а это 17 – 19%), конечные потребительские расходы домохозяйств составляют всего лишь 48 – 52%, что на 15 процентных пунктов ниже, чем в Украине. А если обратить внимание на показатель удельных валовых накоплений в валовом национальном продукте, то он оказывается также несколько выше украинского (валовые накопления в российском валовом внутреннем продукте в 2010 г. составляли 22,6 % против 18,5% в украинском, а в 2012 г. – 25,7 % против 19,4 %). Таким образом, статистика только двух последних лет дает возможность убедиться в разном удельном весе потребительских расходов и валовых накоплений в валовых внутренних продуктах России и Украины.

Небезинтересным в контексте рассматриваемых проблем будет сопоставление структуры совокупного спроса в Украине с аналогичными показателями в странах Европейского Союза. В качестве типичного представителя «старых» членов ЕС возьмем Германию, а среди стран «новой волны» выделим Польшу и Чехию.

Для экономики Германии характерна довольно стабильная структура совокупного спроса (табл. 3). Колебания практически

всех показателей за последние три года укладываются в один процентный пункт. Удельный вес валовых накоплений находится примерно на уровне украинского показателя, а потребительские расходы оказываются на 10 пунктов меньше, чем немецкие. Обращает на себя внимание тот факт, что в Германии (при всем либерализме экономики и как бы ограниченной роли государства в экономике) удельный вес конечного потребления сектора государственного потребления выше, нежели в Украине.

Однако германская экономика может служить для Украины образцом для подражания лишь в очень отдаленной перспективе. Уже слишком большой разрыв в уровне ВВП на душу населения, а, соответственно, и в уровне жизни. Более близкими странами по этому показателю являются Польша и Чехия. Соответственно, и структура их совокупного спроса должна быть ближе к украинской (табл. 4 и 5).

Однако, как свидетельствуют приведенные данные, такой близости не наблюдается. Наоборот, можно обнаружить больше сходства структуры совокупного спроса Польши и Чехии с Германией, чем с Украиной. И главное отличие проявляется в следующем:

- более низкий, чем в Украине удельный вес конечных потребительских расходов;
- более высокий удельный вес валовых

накоплений.

Таблица 2

Структура совокупного спроса в России*

	2006		2008		2010		2012	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Валовой внутренний продукт	26 917	100,0	41 277	100,0	46322	100,0	62 360	100,0
– конечные потребительские расходы	17 810	66,2	27 544	66,7	32 515	70,2	42 458	68,1
в т.ч. домашних хозяйств	12 974	48,2	19 967	48,4	23 618	51,0	30518	48,9
сектора государственного управления	4 680	17,4	7 360	17,8	8 671	18,7	11 676	18,7
– валовые накопления	5 699	21,2	10 526	25,5	10 472	22,6	16 019	25,7
– экспорт	9 079	33,7	12 924	31,3	13 529	29,2	18 485	29,6
– импорт	5 653	21,0	9 111	22,1	9 790	21,1	13 796	22,1
– чистый экспорт	3 426	12,7	3 813	9,2	3 740	8,1	4 690	7,5

*Рассчитано по: [7].

Таблица 3

Структура совокупного спроса в Германии* (в %)

Показатели	2010	2011	2012
Валовой внутренний продукт	100	100	100
– конечные потребительские расходы	77,0	76,7	77,0
в т.ч. домашних хозяйств	57,4	57,4	57,6
сектора государственного управления	19,5	19,3	19,4
– валовые накопления	17,4	18,1	17,6
– экспорт	50,0	50,2	51,7
– импорт	41,4	45,1	46,0
– чистый экспорт	8,6	5,1	5,7

*Рассчитано по: [8].

Таблица 4

Структура совокупного спроса в Польше (в %)*

Показатели	2000	2011
Валовой внутренний продукт	100	100
Конечное потребление	76,6	78,4
в т.ч. домохозяйств	59,3	59,7
сектора государственного управления	16,3	17,9
Валовые накопления	23,4	21,6

*Рассчитано по: [9].

Таблица 5

Структура совокупного спроса в Чехии* (в %)

Показатели	2006	2008	2010	2011
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100
– конечные потребительские расходы	69,3	68,7	72,0	71,4
в т.ч. домашних хозяйств	47,7	48,3	50,0	50,0
сектора государственного управления	20,1	19,7	21,2	20,6
– валовые накопления	27,7	28,9	24,9	24,6
– экспорт	67,6	65,2	67,3	73,4
– импорт	64,7	62,8	64,1	69,4
– чистый экспорт	2,9	2,4	3,2	4,0

*Рассчитано по: [10].

Структура совокупного спроса в Украине в определенной степени сопоставима с аналогичными показателями по Ру-

мынии. Для последней тоже характерен повышенный удельный вес конечных потребительских расходов. Только, если в этой

стране своего максимума этот показатель достиг в 2005 г. (86,9%), а в последующие годы неуклонно снижался (2007 г. – 82,9%, 2008 г. – 81,8%, 2009 г. – 80,6%, 2010 г. – 80,3%), то в Украине динамика показателя противоположная. Еще одно отличие наблюдается в динамике валовых накоплений. В Румынии этот показатель выше, чем в Украине. Своего максимума он достиг в канун экономического кризиса: в 2008 г. он составлял 31,9% от ВВП (вероятнее всего именно инвестиционная активность привела к «перегреву» конъюнктуры в этой стране) [11]. Послестроительное снижение активности было менее ощутимым, чем в Украине.

Выводы. Таким образом, проведенный анализ позволяет сформулировать несколько выводов относительно структуры совокупного спроса в Украине:

– пока не сформировалась более-менее устойчивая структура совокупного спроса. Она может существенно меняться как во время прохождения отдельных фаз экономического цикла, так и в зависимости от внутренней экономической политики государства;

– удельный вес конечных потребительских расходов домохозяйств значительно выше, чем в других странах. С одной стороны, это объясняется более низким уровнем дохода на душу населения и стремлением при этом обеспечить достаточный уровень потребления. Но, с другой стороны, свидетельствует о господстве модели «проедания», позволяющей «жить не по средствам»;

– в экономике Украины не сформировался механизм передачи импульса повышенного спроса от потребителей к производителям. Поэтому избыточный потребительский спрос удовлетворяется не за счет роста национального производства, а за счет импорта, что нельзя считать удовлетворительным;

– по сравнению с анализируемыми странами в структуре совокупного спроса Украины самый низкий удельный вес валовых накоплений. Тем самым не формируются предпосылки для ускорения экономического развития, крайне необходимого для

преодоления экономического отставания от других стран.

Предметом последующих исследований должен стать анализ факторов совокупного спроса, действие которых могло бы улучшить его структуру.

Литература

1. Stiglitz, Joseph E. Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future / J. E. Stiglitz. – Hardcover, 2012. – 448 p.
2. Єщенко П. С. Bubble economics як економіка фінансових спекуляцій і відтворення ірраціонального виробництва / П. С. Єщенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 21. (За ред. проф. Єханурова Ю. І., Шегди А. В.). – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – С.12–18.
3. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии / Ж. Б. Сэй // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. Т. I. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – 718 с.
4. Hazlitt, H. The Failure of the "New Economics". An Analysis of the Keynesian Fallacies. – D. van Nostrand Company. Inc. – Princeton, New Jersey, Toronto, London, New York, 1959. – 458 с.
5. Хайек Ф. А. Познание, конкуренция и свобода / Ф. А. Хайек. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 237 с.
6. Державна служба статистики України / Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – свободный. – Заглавие с экрана. Язык укр.
7. Федеральная государственная служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступа – <http://www.gks.ru/> – свободный. Заглавие с экрана. Язык рус.
8. DSTATIS Statistisches Bundesamt [Електронний ресурс] – Режим доступа – <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/NationalAccounts/DomesticProduct/Tables/ConsumptionCapitalFormationBalanceExportsImports.html> – свободный. – Заглавие с экрана. Язык англ.
9. Central Statistical Office of Poland [Електронний ресурс] – Режим доступа – http://www.stat.gov.pl/gus/5840_2844_ENG_HTML.htm – свободный. – Заглавие с экрана. Язык англ.
10. Czech Statistical Office: Database of Annual National Accounts [Електронний ресурс] – Режим доступа – http://apl.czso.cz/pll/rocnka/rocnkavyber.makroek_vydaj_en – свободный. – Заглавие с экрана. Язык англ.
11. National institute of statistics [Електронний ресурс] – Режим доступа – <http://www.insse.ro/cms/rw/pages/anuarstatistic2011.en.do> – свободный. – Заглавие с экрана. Язык англ.

У статті проаналізована структура сукупного попиту в Україні та її зміни за останні роки. Проведено співставлення питомої ваги кінцевих споживчих витрат та валових нагромаджень у сукупному попиті ряду країн Європи. Обґрунтовано висновок, що в Україні надто завищена частка споживацьких витрат домогосподарств та занижена питома вага валових накопичень у сукупному попиті. Така структура сукупного попиту призводить до консервації економічної відсталості України.

Ключові слова: система національних рахунків, сукупний попит, споживацькі витрати домогосподарств, валові накопичення, чистий експорт.

An aggregate demand structure in Ukraine and its recent changes are dealt with. The comparison of the share of final consumption expenditure and gross capital formations in an active demand in several European countries is carried out. The conclusion is grounded that the share of consumption expenditure of households is too overestimated and the share of gross capital formations in the active demand is underestimated in Ukraine, which leads to conservation of economic backwardness of Ukraine.

Keywords: system of national accounts, active demand, consumption expenditure of households, gross capital formations, net export.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І.

УДК 338.2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: МЕСТО И МЕХАНИЗМЫ «ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА»

*Ю. Е. Петруня, д. э. н., профессор, Академия таможенной службы
Украины, petrunya12@mail.ru*

В статье рассматриваются вопросы отражения общественного выбора в экономической политике государства. Проанализированы способы выявления общественного выбора, возможности, проблемы выявления и реализации общественного выбора в экономической политике государства.

Ключевые слова: общественный выбор, экономическая политика, государство, экономические проблемы, экономическая жизнь общества

Постановка проблемы. Экономическую политику государства можно рассматривать как определённые подходы, ключевые ориентиры, которые используются государственными институтами для решения общественных экономических проблем. Акцентируем внимание на слове «*общественных*»: его смысловое наполнение можно связать, во-первых, с заданностью формально единственного вектора политики государства – служить интересам общества, а, во-вторых, что в значительной мере вытекает из первого, – с необходимостью постоянной ориентации государственных институтов на выявление общественных интересов, общественных предпочтений.

Далее нам придется признать, что фактическое отражение двух вышеуказанных компонентов «общественного» в экономической политике государства достигает в лучшем случае уровня, который можно обозначить как «в определенной мере». Говорить о возможностях достижения «полной адекватности» означает погружаться в иллюзии.

В контексте демократических представлений и ценностей политика государства, меры, которые оно реализует, должны отражать общественные предпочтения, базироваться на общественном выборе. Но на практике все происходит намного сложнее и противоречивее, чем при выдвижении и отстаивании соответствующей идеи. Более того, возникает даже вопрос: насколько реальна и насколько продуктивна сама идея общественного выбора как основания или базовой составляющей экономической политики государства? Какой вообще практический потенциал этой идеи насколько пол-

но сам «общественный выбор» может отражать общественные интересы?

Анализ последних исследований и публикаций. Достаточно известными для широкого круга экономистов являются работы создателей теории общественного выбора – Дж. Бьюкенена, Д. Блека, Г. Таллока, У. Нисканена, М. Олсона, К. Эрроу – исследовавших непосредственный процесс принятия правительственных решений и формирования функции общественной полезности [1–3].

Однако если обратиться к исследованиям по данной проблематике на постсоветском пространстве, то среди них, за редким исключением (см. напр. [4–6]), доминируют работы, в которых рассматриваются преимущественно проблемы экономической роли государства на макроуровне. При этом речь, как правило, идет о приоритетах, инструментах и механизмах обеспечения экономической политики. Вместе с тем, проблема связи экономической политики и общественных предпочтений, механизмов их выявления и практической реализации фактически остается вне поля специальных исследований в Украине, да и в Европе, возможно в силу существования серьезных функциональных экономических проблем.

Формулировка цели статьи. Целью данной статьи является выявление взаимосвязи между экономической политикой государства и общественным выбором (общественным видением) относительно путей и способов решения экономических проблем общества, выявления факторов, которые влияют на тесноту такой связи.

Изложение основного материала исследования. Общественный выбор – это

выявленные предпочтения граждан страны. «Выбор» – варианта, способа, пути решения той или иной общественной проблемы. Данный «выбор» в контексте управленческого процесса отражает этап постановки задачи, цели или возможно определения принципа (принципов) решения проблемы. После такого «выбора» нужно переходить к следующему этапу управленческой деятельности и определяться с планом действий, и далее обеспечивать реализацию «выбора».

Общественный выбор – это выбор *большинства* граждан страны, поскольку понятно, что все люди не могут иметь одинаковые взгляды на то, как нужно строить экономическую жизнь общества, какие должны быть приняты государственные решения. При этом искусство политики и государственного управления заключается и в том, чтобы принятые решения были в известной степени и компромиссными с интересами меньшинства, т.е. в предотвращении «диктатуры большинства». В государственной экономической политике нужно поддерживать баланс интересов различных общественных групп, различного видения путей и способов решения экономических проблем. Это очень непростая задача – велики соблазны, значимы интересы относительно «удержания власти».

Процесс учета общественного выбора, т.е. мнения большинства, в политике государства является достаточно сложным. Возникает два ключевых вопроса: во-первых, каким образом создать необходимые условия для *выявления* общественных предпочтений; во-вторых, как организовать практическую *реализацию* общественных предпочтений в экономической политике.

В демократической системе существует два *способа выявления общественных предпочтений*:

– *прямое выявление*: каждый гражданин страны, который достиг определенного возраста, может непосредственно высказать свое мнение относительно того, как нужно решать существующую общественную проблему, какой путь выбрать. Для реализации этого способа нужно проводить прямой опрос (референдум) населения.

Очевидно, что при проведении такого

опроса необходимо четко сформулировать вопрос, который требуется решить, а также варианты ответов на него. Таких вариантов должно быть немного, – чтобы иметь шансы получить действительное большинство в поддержке того или иного варианта решения. В идеале вариантов ответов должно быть два. Даже при трех вариантах может возникнуть ситуация, когда получение большинства голосов по одному из них (например, по варианту А – 36%) не будет решением большинства граждан, потому что два других варианта ответов (Б и В) получили вместе 64% голосов (например, вариант Б – 34%, вариант В – 30%). И, возможно, если бы были вынесены только две альтернативы (например, А и Б), то те, кто голосовал за вариант В, отдали бы свои голоса за вариант Б, и тогда вариант Б получил бы действительное большинство голосов;

– *представительское выявление*: каждый гражданин страны, достигший определенного возраста, имеет право периодически избирать своих представителей в органы государственной и местной власти – избирать президента страны, парламент, органы местного самоуправления. В этом случае создается двухступенчатый механизм выявления общественного выбора. Чтобы быть абсолютно точным, нужно, видимо, сказать так: указанный механизм «встроен» в общую систему управления государством. Очевидно, что с точки зрения достижения «чистоты» (точности) выявления общественных предпочтений «представительский» порядок значительно уступает первому способу, при котором осуществляется прямое, непосредственное выявление общественных предпочтений.

Однако именно представительское выявление (отражение) общественных предпочтений является доминирующим способом в реальной жизни, потому что невозможно по каждой проблеме экономики, а также по другим общенациональным или местным проблемам, проводить референдумы. Если задуматься: какие в принципе *экономические* вопросы можно решать через референдум? Вступление в какой-то межгосударственный экономический союз? Отказ от национальной валюты и вступление в

валютный союз? Что еще? Очевидно, что экономических проблем всегда много и при желании находить предмет для референдума несложно. Но здравый смысл должен подсказывать необходимость очень ограниченного использования инструмента референдума.

Необходимо учитывать и то, что важнейшей предпосылкой правильного решения любого вопроса является *компетентность* в нем тех, кто принимает участие в его решении. Можно, например, вынести на национальный референдум вопрос о том, кому должен быть подчинён Национальный банк Украины, – Президенту, Верховной Раде или Кабинету Министров? Но насколько компетентными будут в нём жители Украины? Насколько результаты такого голосования будут способствовать нахождению правильного пути решения проблемы?

Через представительскую форму осуществляется делегирование полномочий – общество передает право решения абсолютного большинства вопросов своим выбранным представителям. Выбранные представители выступают в роли особых менеджеров, в роли своеобразного общенационального или регионального наблюдательного совета с очень широкими полномочиями, который своими решениями должен обеспечивать реализацию интересов граждан и осуществлять контроль за деятельностью исполнительной власти – государственной и местной бюрократии.

Представительское выявление общественных предпочтений в рамках демократического общественного строя по сути дела не имеет альтернативы. Однако оно – несовершенно, имеет много «проблемных мест», уменьшение числа которых требует очень точной «настройки» всей системы государственной и местной власти.

Основное «слабое звено» этой системы связано с тем, что «представители» в своих действиях, в своем участии в решении общественных экономических проблем исходят в целом, прежде всего из своих *личных* экономических и других интересов. Как правило, основной мотив – сохранить (расширить) свою власть и те возможности, ко-

торые даёт «представительство» для реализации личных интересов. Отсюда: а) действительный интерес «представителя» к избирателям, к их мнению формируется только в рамках учета степени их влияния на достижение его личного интереса; б) интерес «представителя» к манипулированию мнением избирателей в своих целях; в) готовность «представителя» к «инвестированию» денежных и других средств для обеспечения «правильного» поведения избирателей и многое другое, что «сбивает» настройки, «деформирует» систему, снижает ее способность правильно «выявлять» и «передавать».

«Инвестирование в голоса» – вечный соблазн для тех, кто борется за то, чтобы «представлять». При этом можно выделить *два подхода к «инвестированию в голоса»*:

Первый из них – это подходы людей, которые на время проведения выборов имеют административную власть.

Во-первых, власть даёт возможность административного влияния на руководителей организаций (предприятий, учреждений и т.д.), посредством которых можно попробовать «правильно» повлиять на их подчиненных. Видимо, в большей степени это касается государственного сектора, особенно бюджетных организаций. Обладание властью даёт возможность влиять на коммуникационные каналы (средства массовой информации, рекламные агентства, торговые, транспортные и другие организации). Власть даёт возможность также, по меньшей мере, ограничить свободу свободного высказывания мнений у многих людей. Последние начинают контролировать свои высказывания для обеспечения необходимого уровня толерантности к действующей власти. Очевидно, что в основе такого поведения людей лежат обычные опасения в том, что «нелояльность» к действующей власти может негативно отразиться на возможностях реализации их жизненных интересов. Несомненно, такой мотив поведения является рациональным мотивом, он базируется на необходимости сохранения соответствующих отношений с властью, её фактическими представителями ради того, чтобы, по меньшей мере, не ухудшить возможности

(условия) осуществления интересов людей. Чем сильнее жизнь людей, реализация их интересов зависит от конкретно взятых индивидуальных субъектов власти или их фактических представителей, тем более внешне толерантными будут конкретные лица к действующей власти, её требованиям относительно «правильного поведения» во время избирательной кампании. Так выглядит рациональный аспект ситуации реагирования «типичного» избирателя на использование «административного ресурса».

Но жизнь человека не происходит только в рамках принципа «выгодно – не выгодно», принципа понимания и внимательного учета возможного влияния тех или иных лиц на реализацию его интересов. Люди не являются абсолютно рациональными, запрограммированными природой субъектами на строгое соблюдение в своем поведении курса на получение выгоды. Они к счастью, имеют еще и чувства, способности формировать представления о справедливости, честности, достоинстве, воле, солидарности и т.д. Каждый человек – это свой эмоциональный тип, это индивидуальное мировосприятие. И поэтому конкретную реакцию человека на применение «административного ресурса» обуславливает немало факторов. Общественные традиции, неформальные общественные нормы являются одними из самых важных среди них. Однако, в любом случае мы должны согласиться с тем, что применение «административного ресурса» фактически означает попытку использовать мотив страха, а именно: потери доходов, ухудшения возможностей карьерного роста, потери лояльного отношения со стороны тех, кто имеет «административный ресурс», или потери возможности изменить в будущем какие-то аспекты своей жизни на лучшее (если носители «административного ресурса» сохраняют власть). Кроме того, существует немало людей, которые просто побаиваются нарушения того баланса покоя, социальных отношений, который установился к этому времени.

Судьбу людей, открыто не подчиняющихся «административному ресурсу», облегчает отсутствие монополии на политическую власть. Наличие альтернативной поли-

тической силы, с одной стороны, поддерживает психологические, волевые и другие духовные ресурсы «непокорённых» или «оппозиции». То есть политическая альтернативность уменьшает страх, люди не чувствуют своей полной зависимости от политического монополиста. Кроме того, политическая альтернативность заставляет властную политическую силу быть более сдержанной и осторожной в использовании «административного ресурса» как средства давления на избирателей. При политическом монополизме массово перебороть чувство страха за последствия «нелояльных» высказываний и поступков может только другое более сильное чувство страха: длительная бедность, бесперспективность, угроза своей жизни, а также жизни детей, близких. К тому же, способность не подчиняться во многом зависит и от восприятия силы действующей власти – текущей и будущей. Восприятие власти как слабой или слабеющей является существенным фактором уменьшения роли мотива страха у избирателей.

Во-вторых, действующая власть может использовать «административные экономические ресурсы». В принципе, если соединить эти ресурсы с вышерассмотренными «прямыми административными ресурсами», то мы увидим, что ничего нового в этом плане не происходит: «пряник» и «кнут» являются давно известными универсальными методами влияния на людей, обеспечения «правильности» их поведения. Использование «административных экономических ресурсов» может происходить по двум направлениям:

- экономическое стимулирование избирателей;
- формирование и применение экономических ресурсов «партии -власти» для осуществления коммуникационного влияния на избирателей.

Если «пряник» и «кнут» могут быть отнесены к элементам общей теории менеджмента, в частности теории мотивации, то указанные выше два пункта (направления) передают ключевые элементы (инструменты) маркетингового влияния на потребителей, а именно – стимулирование сбыта и специальные коммуникационные средства

(реклама, PR и тому подобное). В целом, это называется в теории маркетинга инструментами продвижения. В нашем случае речь идет о продвижении политических услуг.

Экономическое стимулирование избирателей может происходить различными способами: выдача обещаний или осуществление фактического повышения пенсий, заработных плат в бюджетной сфере, стипендий студентам, введение новых социальных льгот, раздача обещаний по внедрению инвестиционных проектов в отдельных населенных пунктах (строительство медицинских учреждений, автомобильных дорог, мостов и т.п.). Например, в период выборов мэров городов в Украине появляются претенденты, которые штукатурят и красят подъезды домов, устанавливают детские качели, размещают урны для мусора с партийными логотипами, выполняют другие «общественно-полезные работы», раздают «продовольственные пайки», марлевые повязки в период гриппа, воду в период жары. При этом не забывают регулярно оплачивать демонстрацию своих «добрых и бескорыстных дел» по местным телеканалам, понимая, что «показ» значит больше, чем сами «дела». И надо признать – это действует на многих избирателей, они позитивно оценивают такую «заботу» и таких претендентов. Избиратели не хотят думать о том, что их просто «покупают». Причем недорого. В целом, чем беднее страна, чем ниже экономический, образовательный и культурный уровень ее жителей, тем больше шансов на действенность методов «экономического подкупа» избирателей. Низкий экономический уровень жизни населения является серьезным ограничителем эффективности демократии.

Безусловно, непростым вопросом является разграничение реальных экономических достижений действующей власти и тех, которые презентуются (преподносятся) избирателям. Власть, чтобы быть достаточно конкурентоспособной на следующих выборах, должна добиться реальных социально-экономических результатов. В то же время, всегда существует искушение представить свои результаты как можно лучше: и тогда происходит смешивание реальных, эконо-

мически реализованных или обоснованных на будущее проектов с «PR-проектами», с популистско-обманными проектами. Последние имеют свой потенциал влияния, свой конкурентный смысл, потому что склонность верить, надеяться на лучшее является характерной особенностью психологии людей. Популистские проекты – это манипулирование чувствами доверия, надежд на лучшее. При этом политические манипуляторы используют еще одну природную особенность людей: человеческая память не удерживает надолго в себе много информации. Многие обещания, данные политиками, забываются избирателями, они просто «вытесняются» из памяти новой информацией, – жизнь не стоит на месте.

Формирование экономических ресурсов «партии власти» для осуществления коммуникационного влияния на избирателей происходит исключительно в скрытых формах. Власть имеет ряд важных инструментов влияния на бизнес (именно он может быть доминирующим поставщиком финансовых ресурсов для власти): государственные закупки товаров и услуг; налоговые и кредитные преференции; таможенно-тарифные и нетарифные преференции; предоставление земельных участков и прав на использование природных ресурсов; «контрольно-проверочная работа»... Власть может негласно предлагать бизнесу свою лояльность, преференции в обмен на поставку бизнесом финансовых ресурсов в «коммуникационно-избирательный» фонд власти. Идя на это, бизнес фактически покупает для себя определенные текущие и будущие преференции, реализует такой своеобразный тип фьючерсной сделки. «Сделка» является абсолютно аморальной по своей сути. Общество никогда не признает приемлемыми такие действия власти. Получается, что в таких ситуациях сочетание экономической политики и общественного выбора является вообще никоим образом не связанными процессами. Большой бизнес в Украине фактически постоянно ведет подобные «экономические игры» с властью, и одновременно борется за завоевание мест во власти. Избиратели при этом остаются банальным объектом политического маркетинга.

Второй подход к «инвестированию в голоса» – это подход со стороны тех сил, которые на время проведения избирательной кампании не имеют административной власти. В принципиальном плане можно предположить, что для таких политических групп доступ к административным ресурсам является закрытым. Однако могут быть и определенные нюансы. Так, действующая власть может отражать власть какого-то политического блока, то есть объединения политических организаций. Блок априори является менее стойким образованием по сравнению с политической партией. Блок – сложное текущее сочетание определённых политических интересов. И эти интересы являются подвижными. Более того, из опыта Украины можно сказать о том, что отдельные составные элементы блока могут проявлять скрытый или относительно-открытый интерес к возможному текущему или будущему сотрудничеству и кооперации с теми силами, которые на данный момент не входят во властный блок (формально оппозиционными). При таких условиях может появиться некоторый скрытый доступ невластных сил к административным ресурсам.

Относительно форм «инвестирования в голоса», то здесь используется, как правило, сочетание фактического инвестирования с обещаниями будущего инвестирования в определенные социально-экономические проекты. В первом случае мы наблюдаем, по сути, локальные PR-акции (строительство детских площадок, ремонт отдельных коммунальных объектов, ремонт лифтов, проведение благотворительных акций и т.п. Во втором случае «творческие замыслы» вообще приобретают очень широкий размах. И одним из факторов, способствующих этому, является то, что человеческая память далеко не всё фиксирует. А это означает, что такими аспектами как честность и обоснованность обещаний можно сильно «не заморачиваться».

Таким образом, в представительском общественном выборе одно из ключевых значений принадлежит *частному* интересу. Поведение политика носит преимущественно рациональный характер. Мы можем рассматривать его как субъекта, который фор-

мирует спрос на голоса избирателей для получения в будущем определённых выгод для себя – в случае позитивного для него голосования избирателей. Формально суть его предложения избирателям – предоставление услуги по представительству их интересов. В то же время система обмена ценностями между избирателями и политиками работает так: вначале избиратели отдают свои голоса за претендента, и только после этого начинается процесс «предоставления услуг избирателям» избранным политиком. Очевидно, что при таком порядке избиратели находятся в худшем положении, чем политики. К этому прибавляется еще и такое довольно важное обстоятельство: содержание услуги политика недостаточно конкретизировано, во многих случаях оно является сильно размытым. Обещания в предвыборный период – «милая игра», детали которой большинство избирателей быстро забывает.

Система представительского выявления общественного выбора определенным образом изменяется, когда граждане страны в роли своих представителей избирают не столько отдельных, конкретно взятых людей, сколько определенные *политические партии*. Субъектом неписаного соглашения с избирателями фактически становится партия. При этом избиратели могут не иметь практически никакого влияния на то, как формируются избирательные списки партий. В итоге избиратели начинают ориентироваться в своих оценках и предпочтениях на лидеров партий. Этому значительно способствуют и средства массовой информации, в первую очередь телевидение, которые активно и регулярно «демонстрируют» обществу партийных лидеров. В результате, если политическая конкуренция ведется, например, между 4–5 партиями, то реально конкурируют больше харизмы, обещания, репутации и тому подобное 4–5 лидеров, а не проекты идей будущей экономической и другой политики государства. В то же время, наверное, именно через такие проекты могла бы происходить конкретизация тех услуг политических партий, которые они предлагают избирателям. Но этого по сути не происходит. Нужно также отметить, что чем больше партий принимают участие в

избирательной конкуренции, тем меньше шансов для осуществления выявления выбора действительно большинства граждан, в том числе и по решению экономических проблем.

Недемократический внутривнутрипартийный уклад приводит к тому, что лидеры партий – их, наверное, можно назвать в таких ситуациях учредителями партий, держателями «контрольных пакетов акций» партий – самостоятельно формируют избирательные списки своих партий. Те, кто попадает в эти списки, чувствуют, понимают свою приоритетную зависимость не от избирателей, а от лидеров (учредителей) партий. Политическая партия выступает как *корпоративный* субъект политического соглашения с избирателями. Депутат-«партиец» должен быть «правильным» в глазах лидеров партии, а не избирателей. Он действует, в первую очередь, как представитель партии, а не как представитель избирателей. Хотя риторика «представителя» может быть постоянно наполнена упоминаниями об интересах избирателей, которым представитель «самозабвенно» служит. Вербальная манипуляционная форма становится достаточно типичной для «представителей».

Таким образом, в представительской системе выявления общественных предпочтений формируется разрыв во взаимосвязях между общественными группами (избирателями), с одной стороны, и «представителями» – с другой. Последние получают широкий коридор свободы в своих действиях, в том числе таких, которые могут быть очень далеки от реальных предпочтений избирателей. «Простым» избирателям очень сложно влиять на правильность поведения «представителей», на выполнение ими неписаного политического соглашения. Отсутствие влияния приводит к уменьшению или даже вообще к устранению ответственности «представителя» за правильность отражения в своих политических действиях выбора избирателей.

Одновременно с этим, бизнес, кроме стремления непосредственно ввести своих представителей во власть, ищет возможности для обеспечения своих экономических интересов через лоббистскую деятельность.

Лобби – группа лиц или организаций, которые представляют интересы, как правило, экономически сильных групп общества, и целенаправленно стремятся повлиять на решение законодательных и других органов государственной власти в свою пользу. Объектом интересов лобби могут быть разные вопросы – размер ставок импортной пошлины, налоговые преференции для компаний, действующих на определенной территории или в определенной отрасли, распределение средств государственного бюджета в интересах отдельных отраслей или предприятий, порядок проведения государственных закупок, выдача лицензий и многое другое. Лоббистские группы становятся важной стороной в системе политико-экономических отношений. Они стремятся получить от политиков определенные услуги в пользу определенных групп.

Таким образом, мы можем говорить о том, что только прямой опрос может дать при определенных условиях «чистый» общественный выбор. Но прямое выявление общественных предпочтений – это процедуры, которые в лучшем случае могут только периодически применяться для принятия решений по отдельным важным проблемам общественной жизни. Все другие решения в рамках государственной или региональной экономической политики – это решения «представительского» характера. Реальной альтернативы «представительской экономической политике» в современных условиях практически нет. Поэтому остаётся только формировать, поддерживать и развивать такие *условия*, при которых «представительская экономическая политика» будет наиболее полно отображать общественный выбор, общественные интересы, а возможности «представителей» использовать власть в своих личных интересах будут наименьшими. Такими условиями могут быть:

- достижение свободного волеизъявления граждан – без страха за последствия, связанные с их выбором;

- наличие реального внутреннего демократического устройства в политических партиях – основных субъектах политической конкуренции. Лидеры партий должны быть не владельцами «контрольных пакетов

акций партий», а действительно демократически избранными людьми. Партийные лидеры должны зависеть от своих «партийцев-представителей», а не наоборот. Необходимо, видимо, более глубокие законы, регулирующие партийную деятельность;

- обеспечение контроля относительно количества партий-участников политической конкуренции, – для обеспечения эффективности представительского порядка отражения общественного выбора. Чем больше политических партий принимает участие в избирательном процессе, тем меньше предпосылок к тому, что результаты голосования будут отражать действительные предпочтения *большинства* избирателей. Это одно из напоминаний о том, что демократическая система важна, в первую очередь, как механизм выявления действительного мнения большинства, реального общественного выбора, а не как механизм простого неограниченного «выращивания» альтернатив. Чтобы демократическая система была эффективной, она должна разумно регулироваться, что не может не предполагать и определенные ограничения свобод. Это не столько «посягательство» на демократию, сколько трезвый учет реальности. Мир не идеален. Альтернативы нужны не сами по себе, они необходимы как предпосылки для правильности выбора;

- политики, политические партии должны в достаточно конкретизированном виде представлять избирателям предложения по содержанию и характеру своих политических услуг. Избиратели должны более-менее четко знать, что, собственно, предлагает им другая сторона политического соглашения;

- деятельность «представителей» должна быть реально прозрачной, максимально открытой для избирателей. «Представители» должны быть максимально ограничены в возможностях превращения политической общественной деятельности в свой собственный политико-экономический бизнес;

- моральные принципы и этические нормы, которыми руководствуются «представители», должны отвечать уровню той ответственности перед обществом, которая возлагается на этих людей;

- избиратели должны быть достаточно

грамотными людьми, способными критически воспринимать события в области политической конкуренции. Они должны уметь преодолевать искушение голосовать за харизмы партийных лидеров, за их популистские обещания. Избиратели должны требовать от субъектов спроса на их голоса четких, конкретных идей в экономических и других сферах, способов и сроков их возможной реализации. Именно достаточно конкретизированные идеи и возможные способы их реализации должны быть основными объектами внимания избирателей, а не харизматичность и ораторские способности политических лидеров:

- деятельность средств массовой информации, в том числе Internet, должна достаточно глубоко регулироваться законами и другими нормативно-правовыми актами для того, чтобы максимально четко разделять PR-материалы и объективную подачу информации.

В итоге можно отметить следующее: во-первых, трудно увидеть наличие возможностей для достижения «чистого» общественного выбора в экономической политике государства. Постановка такой задачи была бы общественной иллюзией; во-вторых, потенциально очень узкий круг экономических вопросов может быть вынесен на референдум; в-третьих, создание и поддержка условий достижения эффективности представительской системы является очень сложной задачей. Но ее решать необходимо, если думать о достижении реального включения общественного выбора в экономическую политику государства.

Интересным является вопрос о том, насколько общественный выбор соответствует общественным интересам. Анализируя этот вопрос, следует учитывать ряд важных моментов:

- во-первых, идут непрерывные процессы *осознания* обществом своих интересов. Другими словами, идут процессы *понимания* обществом своих интересов. Большое количество факторов влияет на то, как люди осознают, какими они видят общественные интересы. Это – уровень образования, культуры, религия, экономические факторы, деятельность политических сил, средств массо-

вой информации и другие. Сложность, многофакторность, неустойчивость, податливость манипулированию создают возможности отклонения видения общественных интересов большинством от фактических, действительных общественных интересов;

– во-вторых, действие большого числа факторов видения общественных интересов приводит и к тому, что возникает проблема разновекторности и даже противоречивости интересов больших общественных групп. Возникают ситуации, когда выбор большинства становится выбором «с малым преимуществом» или, если сказать иначе, «неубедительным выбором». Возникает вопрос: принимать ли к реализации «неубедительный выбор»? Или лучше искать новый, компромиссный вариант выбора?;

– в-третьих, всегда существует противоречие между текущими и стратегическими интересами. При выборе решения люди очень часто склонны отдать предпочтение текущим интересам, нежели отдаленным (стратегическим). В какой мере такой «текущий» выбор большинства будет соответствовать общественным интересам?

Выводы. Таким образом, сложно точно выявить общественные предпочтения. Выявленные общественные предпочтения не всегда соответствуют общественным интересам. Политики фактически держат в своих руках видение «общественных интересов». Преимущественно именно они декларируют эти интересы (свое их видение), используют эту проблематику в своей публичной риторике, зачастую манипулируя сознанием избирателей. Именно политики задают курс движения страны.

«Чистый» общественный выбор –

эпизодическое явление. «Правильный» общественный выбор – не столько продукт, результат точной настройки общественно-политической системы, сколько результат определенного стечения обстоятельств.

Позиция меньшинства может быть более правильной, чем выбор большинства. Реализация выбора меньшинства может быть полезнее и перспективнее для общества, чем идеи и действия большинства.

«Судьба» общественного выбора в политике государства – существование в формате демократической формулы, о которой в той или иной степени *помнят*, и с определенными усилиями *ищут* пути ее практического воплощения. Абсолютное большинство экономических решений на уровне страны – это решения, определенные политиками и государственной бюрократией. Главный вопрос – как направить эти решения в русло общественных интересов.

Литература.

1. Бьюкенен Дж. Сочинения. Пер. с англ. / Дж. Бьюкенен // Серия: Нобелевские лауреаты по экономике. – Т. 1. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
2. Дж. К. Эрроу. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Эрроу Дж. К. – М.: Издательский дом ГУ ВШЕ, 2004. – 204 с.
3. Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп: Пер. с англ. / М. Олсон. – М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995. – 165 с.
4. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора / Р. М. Нуреев. – М.: Издательский дом ГУ ВШЕ, 2005. – 324 с.
5. Гринберг Р. С. Рациональное поведение государства / Р. С. Гринберг – М.: Пресс, 2003. – 244 с.
6. Малий І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія / І. Й. Малий, М. І. Дибя, М. К. Галабурда. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с.

У статті розглядаються питання відображення суспільного вибору в економічній політиці держави. Проаналізовані способи виявлення суспільного вибору, можливості та проблеми виявлення та реалізації суспільного вибору в економічній політиці держави.

Ключові слова: суспільний вибір, економічна політика, держава, економічні проблеми, економічне життя суспільства.

Questions of social choice reflection in economic policy of the state are considering. Methods of social choice determination, opportunities and problems of determination and realization of social choice in the state economic policy through using of representative system are analysed.

Keywords: public choice, economic policy, the state, economic problems, society's economic life.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задосю А. О.

УДК 330.342

МНОЖЕСТВЕННОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ КАК ИНСТРУМЕНТ ГЕТЕРОГЕНИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СЭС

В. В. Липов, д. э. н., доцент, Харьковский национальный экономический университет,
Lipov_vl@mail.ru

В статье на примере института денег рассматриваются механизмы гетерогенизации институциональной составляющей социально-экономических систем. Раскрыты особенности институционального обеспечения их функционирования на различных уровнях лестницы оснований институциональной архитектуры и критерии гетерогенизации. Представлены предпосылки формирования множественности параллельных денежных систем. Показаны гетерогенные основания гламурного капитализма.

Ключевые слова: деньги, гетерогенные системы, гламурный капитализм, институты, институциональная архитектура, институциональные системы, социально-экономические модели, социально-экономические системы.

Постановка проблемы и анализ последних исследований и публикаций. Трансформационные преобразования на постсоветском пространстве обострили интерес к исследованию институциональных моделей социально-экономических систем (СЭС). Происходит переход от их деления на капиталистические / социалистические к дифференциации в рамках первых на англо-американскую и «рейнскую» (М. Альбер) [1], американского «ковбойского» и европейского «уютного» капитализма (О. Герцман) [2], в рамках концепции разнообразия вариантов капитализма (КРВК) П. Холл и Д. Соскис выделяют рыночные / регулируемые модели [3]. Необходимость приближения этой концепции жизненным реалиям приводит к выделению дополнительного, южно-европейского, средиземноморского варианта капитализма [3, р. 21]. Одновременно на невозможность однозначной трактовки модели экономики стран Азии обращает внимание Дж. Гамильтон [4]. А. Вальтер и Х. Занг в рамках Южно-азиатской модели выделяют четыре разновидности – со значительным влиянием государства, на основе самоуправления, сетевую и персонализированную (таб. 1) [5].

Ранее на многовариантность форм капитализма развитых стран обратили внимание представители теории регуляции, связавшие этот процесс с переходом, под влиянием роста открытости национальных экономик, к постфордистским методам производства [6 – 8]. Аналогичный подход к классификации национальных систем про-

изводства и инноваций предлагает Б. Амабле [9]. Ученые выделяют модели рыночного, социал-демократического (северо- и центрально-европейский варианты), публично-го (стейтистского, южно-европейский), мезокорпоративного (дальневосточный, конфуцианский) капитализма.

Таблица 1
Вариация моделей управления экономикой Южной Азии

		Социальная координация экономической активности	
		Сильная	Слабая
Государственное влияние на экономику	Экстенсивное	Соуправляемые Корея, Тайвань	Ведомые государством Китай, Малайзия, Индонезия
	Умеренное	Сетевые Япония	Персонализированные Филиппины, Таиланд

Пристальный анализ эволюции институциональной системы Дании позволяет Дж. Кэмпбелу сделать вывод о постепенной её гетерогенизации. В систему с доминированием традиций активной координации, (европейская социал-демократическая модель), интегрируются элементы англосаксонской модели рыночного капитализма [10]. В работе предлагается начать обсуждение вопроса о позитивных эффектах гетерогенизации [10, р. 309]. О. Молина и М. Родес, в противовес П. Холлу и Д. Соскису, утверждают, что гетерогенизация институциональных систем обеспечивает рост их потенциальной способности приспособлять-

ся к изменениям ситуации [11]. А. Корелакис, рассматривая эволюцию систем институтов СЭС Италии и Греции, подвергает сомнению тезис о дуальной конвергенции в их рамках моделей рыночного и координируемого капитализма, приходит к выводу об их гетерогенизации [12]. С. Ройо исследует проблемы формирования экономической модели современной Испании, так же интегрировавшей институты рыночного и координируемого капитализма [13]. Х. Миджияма акцентирует внимание на позитивных результатах и недостатках институциональной гибридации в Японии 90-х гг., как результате заимствования элементов рыночной модели экономики [14].

Формулировка цели статьи. На примере института денег представить механизмы гетерогенизации СЭС.

Изложение основного материала исследования. Институциональная архитектура СЭС как инструмент анализа их гетерогенных оснований. Предпосылкой формирования гетерогенных институциональных систем и множественности параллельных денежных, как их частного случая, является сложный многоступенчатый характер институциональной архитектуры СЭС. Институты как общепризнанные нормы социального взаимодействия составляют в её рамках лишь незначительную видимую часть айсберга разветвленного комплекса исходных и производных институциональных образований, охватывающего все стороны социального воспроизводственного процесса (табл. 2) [15].

На примере элементов разных уровней лестницы оснований институциональной архитектуры СЭС, обеспечивающих функционирование денежных систем, можно проследить институциональные предпосылки обеспечения их гетерогенизации. Так **коллективные конвенции** о принятии либо отторжении институций превращаются в основание успешного функционирования одних денежных систем, форм денег и отказа или игнорирования других. Различные **формы** существования денег (товарное благо, монета, банкнота, электронные деньги) могут выполнять лишь отдельные **функции** (разменные, банковские монеты, мел-

кие/крупные платежи). Обращение денег может регулироваться как **формальными, так и неформальными** (иностраннные валюты в переходных экономиках развивающихся странах) **нормами**.

Таблица 2

Лестница оснований институциональной архитектуры СЭС

Уровень	Элемент институциональной архитектуры
Нано	Потребности, ценности, индивидуальные знания, умения, навыки, организационные рутины, интересы, стили мышления, протоинституты, институциональные формы и функции, коллективные конвенции
Микро	Институты (формальные, неформальные), институциональные органы, формы координации и управления транзакционными издержками
Мезо	Институциональные блоки в рамках социальных сфер, социальные системы производства, режимы накопления и способы развития
Макро	Базовые институты социальных сфер, СЭС
Мега	Социально-экономические модели, интеграционные союзы, глобальное хозяйство

Деньги одновременно выступают как **базовый институт** и как **конкретная институция**. Как **базовый институт** (целостная система всех элементов институциональной архитектуры, обеспечивающих, на основании единого принципа социального взаимодействия, определенную функцию в рамках общественного воспроизводственного процесса) в условиях **доминирования экономического способа хозяйствования** деньги приобретают ключевое значение в качестве **всеобщего и универсального посредника в обеспечении движения благ**. Одновременно они выполняют функцию **универсального института установления и поддержания социальных связей в обществе**. Как **институция (норма**, регулирующая денежное обращение) связанная с конкретной **институциональной формой** (денежные знаки, эмитируемые в рамках определенной экономической системы) они принимают на себя ряд **функций**, в своей совокупности обеспечивающих **не только движение благ**, но, и прежде всего, саму возможность **социального воспроизводства общества как единого слаженного организ-**

ма. **Институциональные органы**, как комплексы норм, обеспечивающих выполнение отдельных функций (бухучет, расчетные операции) в рамках организаций, могут строиться на основе заимствования законодательства стран, относящихся к отличающимся по своим основаниям институциональным системам. В свою очередь и **организационные формы координации и управления транзакционными издержками** (центральные, коммерческие банки, биржи, инвестиционные, страховые, пенсионные фонды, рынок либо государство в качестве приоритета во влиянии на денежную систему) могут сочетать элементы, имеющие в своих истоках индивидуализм либо коллективизм. **Институциональные блоки** включают комплексы институций и организационных форм, обеспечивающих на уровне социально-экономической системы в целом выполнение ключевых функций обеспечения её воспроизводства. В рамках *финансовых систем* исходное противостояние гомогенных систем проявляется как альтернативы финансирования банк / биржа, аутсайдер / инсайдер, рынок/сетевые структуры. Однако глобализация мирохозяйственных связей, рост конкуренции в условиях активного внедрения информационных технологий в условиях кризиса стимулируют активизацию заимствования успешных институтов и гетерогенизацию финансовых систем.

Критерии гетерогенизации СЭС. Отправным моментом исследования является определение критериев *гомогенизации / гетерогенизации* институциональных оснований СЭС. В концепции **институциональных матриц (ИМ)** С. Кирдиной, предполагающей существование двух гомогенных систем институтов - **Восточной (редистрибутивной) и Западной (рыночной)** в качестве таковых признается *характер движения благ в обществе*. В случае с рыночной ИМ оно обеспечивается посредством **рыночного обмена** (купля/продажа). В экономиках, основанных на **редистрибуции** – перераспределения благ Центром. В конечном итоге приоритет того или иного способа движения благ предопределяется доминирующими социальными ориентаци-

ями хозяйственных культур (индивидуализм/коллективизм) [16]. Предложенный подход вполне коррелирует с исходным дуализмом КРВК, в которой в качестве критерия выделяется степень вмешательства государства в экономический процесс. Содержательно он оказывается связанным с идеей К. Телен, предложившей в качестве дополнительного критерия деление на сегменталистские / дуализированные и коллективистские/солидаристские модели капитализма [17, р. 486].

Охватывают ли предложенные в качестве основания деления экономических систем способы движения благ все возможные их виды? С. Кирдина и другие ученые сосредотачивают свое внимание на **экономическом способе хозяйствования**. В его рамках и выделяются гомогенные системы. За пределами внимания остаются как **доэкономический (архаическое, натуральное)** так и зарождающийся **постэкономический способы хозяйствования**. Однако их элементы так же присутствуют в институциональных системах.

Для характеристики движения благ в архаических обществах К. Поланьи предложил понятие **реципрокность** (reciprocus), которая предполагает взаимный обмен благами в рамках социальной сети, основанный на отношениях взаимности и симметрии [18; 19]. В рамках **экономического способа хозяйствования** она составляет основу движения благ, прежде всего, в рамках **домохозяйств**. *Инструменты обеспечения реципрокных отношений – дар и трата*. К их исследованию обращаются М. Мосс [20], М. Годелье [21], Ж. Батай [22].

Дар, по утверждению М. Мосса, – добровольная передача чего-либо принадлежащего одному субъекту другому, в отношении которого предполагается, что он не может этот дар не принять. Условиями формирования «хозяйствования дара» по М. Годелье являются: доминирование *личных отношений*; традиция *двойного взаимного отношения-обязательства*; восприятие *бескорыстия как инструмента обеспечения воспроизводства себя и группы*. **Диалектичность социальной сущности дара ярко выражена в высказывании ученого: «То,**

что *обязывает дарить, есть то, что дарение обязывает*» [21, с. 22]. Движение благ в «хозяйствовании дара» лишь *опосредует социальные отношения*, принимающие дуальную форму. Отношения *солидарности* дополняются отношениями *превосходства*. Принятие дара ставит получателя в положение должника. *Дар* одновременно *сближает* и *разъединяет* участников, поскольку ставит одного из них в *зависимость* от другого. Соответственно дарение может одновременно выступать и средством выстраивания иерархической структуры общества.

Особенностью *траты как формы социальных отношений* является *расширение социального и природного круга субъектов взаимоотношений при сохранении их личностного содержания*. *Трата* предстает:

- инструментом установления *взаимных обязательств* между племенем и его верхушкой, дружественными племенами, окружающими человека природными силами, *интеграции человека* в более широкое *социальное и природное окружение*;

- инструментом *преобразования агрессии в соревнование в щедрости*, направленное на удовлетворение желаний и потребностей партнера, членов других сообществ и, *через установление взаимных обязательств*, формирование социальной иерархии.

Существенно расширяет представления о социальном содержании траты Ж. Батай. Трата предстает как способ *утилизации избытка*, неизбежно *сопровождающего процесс развития* сложных, в т. ч. *социальных систем*. Ученый акцентирует внимание на диалектике противостояния индивидуальное / коллективное (часть / целое, единичное/общее), на уровне принципов «общей политической экономии». Не *минимизация усилий*, издержек (индивидуализированное капиталистическое общество), а *избавление от избытка* энергии, неизбежно сопровождающего рост сложных систем предстают источником траты.

Предложенный подход позволяет выявить взаимосвязь между *тратой* и *диалектикой целей хозяйствования*. Ориентация на *индивидуализированные производ-*

ство (К. Маркс) / *потребление* (Ж. Бодрийяр), сталкивается с *дефицитом ресурсов*, нацеливает человека экономического на *минимизацию затрат*. Ориентация на *воспроизводство, непрерывное развитие человеческой общности* как части вселенной (Ж. Батай) сталкивается с бесконечно повторяющейся проблемой *избытка ресурсов*, утилизируемых посредством *дарения* или *траты*.

Гетерогенность институциональных основ СЭС находит свое воплощение в переплетении форм движения благ, собственных как экономической, так и натуральной и постэкономической формам хозяйствования (табл. 3).

Диалектичность денег и гомогенизация СЭС. Социальная функция денег предстает объективной предпосылкой их диалектичности как элемента *гомогенных* ИМ. Диалектические противоречия буквально окутывают деньги как *базовый институт*, вокруг которого вращается экономическая система. Деньги *интегрируют людей в общество, но они и разобщают их*, формализуя отношения между членами общества и примитивизируя социальные связи. *Признание денег* в качестве таковых всегда *индивидуальный акт*, но он основывается на *общественном признании* товара, денежного знака, символа. *Деньги, которые мы сберегаем, но не используем, лишь потенциальные деньги*, свою экономическую сущность они проявляют в момент *платежа*. Таким образом, чтобы использовать право обладания деньгами мы должны их отдать, лишится денег. Одно неотделимо от другого и в этой целостности *деньги и платежи* *комплементарны*. Экономические субъекты стремятся *максимизировать свой денежный доход*, признавая его ценность для себя. Но эта ценность сама является результатом редкости денег. *Без редкости не будет их ценности*. Отношение максимизация денежного состояния/редкость денег представляет еще одну сторону комплементарности противоположностей базовых экономических институтов. *Количественной, экономической форме денежных отношений противостоит их качественное, социальное содержание*. *Универсальность, од-*

нородность денег противостоит их множественности, распространению параллель- *ных денежных систем.*

Таблица 3

Базовые институты движения благ

Форма движения	Обмен	Перераспределение	Дар	Трата
Способ хозяйничанья	Экономический, товарный	Экономический, азиатский	До -, постэкономический	До -, постэкономический
Статус контрагентов	Покупатель и продавец	Центр и периферия	Даритель / одариваемый (донор/реципиент)	Получатель / проситель
Связи	Рыночные	Территориальные	Родственные	Родственные и территориальные
Организационная основа	Деперсонифицированные горизонтальные контакты	Вертикальное соподчинение	Горизонтальные персонифицированные сети, может порождать иерархию	Вертикальная зависимость, горизонтальные связи
Цель	Максимизация прибыли	Воспроизводство общества	Воспроизводство группы	Воспроизводство и развитие сообщества
Предпосылка	Разделение и индивидуализация труда в обществе	Дифференциация властных и статусных позиций	Дифференциация ресурсных возможностей группы	Дифференциация ресурсных возможностей социоприродной производственной системы
Капитал	Экономический	Административный	Социальный	Социоприродный
Принуждение	Экономическое	Организационно-управленческое	Социальное	Социоприродное
Механизм принуждения	Формальные санкции и неформальные силовые методы	Формальные санкции	Лишение доверия, социальная изоляция	Неформальные санкции, кара со стороны высших сил
Основной принцип	Эквивалентность сделки	Центричность	Симметричность даров	Взаимность

Особый интерес в контексте темы исследования представляет **противоположность между универсальностью однородных и специфичностью множественных денег, их объективным и субъективным характером.** Для представителя мейнстрима экономической науки сама постановка вопроса о множественности денег может показаться ересью. Впрочем, достаточно напомнить основополагающие постулаты предельного анализа и все станет на свои места. *Субъективная ценность каждой дополнительной единицы блага падает.* Тем самым признается *допустимость отличия в восприятии ценности денег* отдельными индивидами и одним экономическим субъектом в разные моменты времени. Вовсе не случайно предпосылки теоретического обоснования множественности денег мы

находим в работах представителей австрийской школы политической экономии. Субъективная теория происхождения денег, выдвинутая ими, отвергает утверждения о ключевой роли в происхождении денег сознательных общественных соглашений, законодательного принуждения, каких-либо соображений об общественных интересах. «Практика и привычка немало способствовали тому, что наиболее в данное время способные к сбыту товары стали приниматься в обмен за все другие товары не только многими, но и всеми хозяйствующими индивидами», – утверждал К. Менгер [23, с. 261].

Базовый институт денег изначально носит общественный характер. Но, с противоположной стороны, монополия на них со стороны государства подрывается уже самой субъективной природой их восприятия.

Достаточно вспомнить одно из ставших классическим их определений: деньги – все то, что экономические субъекты *согласны* принимать в качестве таковых. *Деньги* опосредуют движение благ как в административно управляемой, так и в рыночной экономических системах. *По своей институциональной сущности деньги – формализованные в обобщенном, десубъективированном, понятном и приемлемом виде обязательства участников экономического процесса, которые обеспечивают возможность обмена хозяйственными благами на эквивалентных началах и тем самым унифицируют критерии социального взаимодействия в обществе.* В них фиксируется социальное признание значимости и востребованности труда субъектов хозяйствования. *Особенность денег как базового экономического института* заключается в том, что *отношения комплементарности*, как проявления диалектического единства противоположных социальных форм существования, в отличие от других базовых институтов, сохраняются в *пределах единого института*. Комплементарность проявляется в эволюции роли государства и частного сектора в эмиссии и контроле над их обращением.

Гетерогенность СЭС и множественность параллельных денежных систем. Гетерогенность СЭС с неизбежностью порождает *множественность параллельных денежных систем*. Институциональная теория денег позволяет дать объяснение явления множественности денег, как производного от множественности их институциональных функций.

Во-первых, деньги как институция отражают *устойчивые привычки мышления и стереотипы поведения* членов общества, опосредуют *социальные взаимодействия*, осуществляемые на основе сознательных индивидуальных решений. Уже сам потенциальный динамизм привычки и допущение влияния индивидуального решения открывает путь множественности денежных систем.

Во-вторых, они одновременно являются *результатом эволюции добровольного и принудительного общественного договора*

о принятии носителя денежных функций как общественной институции. Эволюция предполагает отбор, постепенное возникновение и уход из хозяйственной жизни различных вариантов денег. При этом полифункциональность денег, способность принимать самые разнообразные формы, отсекают одни, сохраняют другие и порождают третьи обеспечивает условия для одновременного «выживания» в процессе хозяйственного отбора множества форм денег, пусть даже в частичном, урезанном виде.

В-третьих, деньги, как институция, выполняют *информационную функцию*. При этом следует учитывать что информация, которую они несут, имеет *не только количественный, но и социальный контекст*, порождающий объективную потребность дополнения количественной стороны объекта оценивания его качественной характеристикой. Таковы чаевые от богатого клиента, деньги на благотворительные нужды от преуспевающей корпорации как средство создания соответствующего имиджа.

В-четвертых, деньги накладывают *ограничения* на деятельность экономических субъектов, связанные с правом претендовать на определенное количество социальных благ и пути их приобретения. Но эти ограничения так же имеют качественную сторону, проистекающую как от самого индивида, так и от его окружения. Соответственно в сфере их пересечения происходит либо принятие деньгами определенных качественных характеристик («гробовые деньги», «грязные деньги», «карманные деньги», «деньги на булавки»), либо создание специфических денег (в первобытных обществах – деньги, предназначенные на религиозные цели; для компенсации ущерба, нанесенного третьим лицам; используемые женщинами).

В-пятых, институции, и деньги в том числе, выполняют *функцию хозяйственного ресурса*, овладение которым, через рационализацию поведения, обеспечивает возможность повышения эффективности деятельности экономических субъектов. В случае с деньгами это проявляется, прежде всего, в оптимизации обменных операций. Еще один аспект применения *институций как ресурсов хозяйствования* связан с возможностью

государства и элитных групп общества через эмиссию, установление порядка обращения и контроля за ними навязывать правила игры, обеспечивающие перераспределение власти и экономических благ в свою пользу, получение рентного дохода. Наиболее наглядно это проявляется в условиях финансовой глобализации, когда незначительное число транснациональных экономических субъектов получает возможность установления миропорядка, обеспечивающего глобальное перераспределение экономических благ в свою пользу. Сохраняет свою актуальность высказывание Ф. Броделя, относящееся к международной функции денег в средневековом мире. «Чем более страна была развита экономически, тем более расширяла она гамму своих денежных и кредитных инструментов. ... В международном денежном единстве общества имели каждое свое место: одни – привилегированное, другие тащились в хвосте, а третьи терпели кару. *Деньги – единство мира, но они и мировая несправедливость. ... Деньги стекаются на службу к владеющим технологией их обращения* (выделено мною – В.Л.)» [24, с. 508].

В-шестых, деньги через информирование о ценах и платежеспособности упрощают деятельность экономических субъектов, делают предсказуемым поведение партнеров. Те же функции выполняют и специальные деньги, предназначенные для использования лишь в определенных случаях и на конкретные цели.

В-седьмых, структура денежной массы (институциональная структура) неоднородна и включает в свой состав как формальные (эмитируемые государством и коммерческими структурами деньги и ценные бумаги), так и неформальные (признаваемые членами домохозяйств денежные субституты) агрегаты (одну и ту же функцию могут выполнять разные институциональные формы). Эта неоднородность и является основой множественности денег.

В-восьмых, обратной стороной формирования неоднородности денег является возможность участия в их создании экономических субъектов, относящихся к различным уровням экономики. На международ-

ном уровне к таким субъектам относят МВФ (международные права заимствования – SDR), ЕС – евро, крупнейшие экономики (США – доллар, Япония – иена). На национальном уровне – государства. Широкое распространение получают региональные деньги, эмитируемые в пределах местных сообществ с целью поощрения и поддержки собственных производителей товаров и услуг, их защиты от негативных последствий глобализации. Сохраняется практика эмиссии денежных субститутов коммерческими организациями. При этом неформальные денежные субституты так же могут варьироваться в зависимости от масштабов распространения от международного (у.е. как расчетная единица на постсоветском пространстве) до уровня домохозяйств (различные средства расчета между родственниками, разными поколениями в рамках семьи). *Одна и та же институция (деньги) выполняет разные функции.*

В-девятых, деньги как базовый институт СЭС включены в систему комплементарного взаимодействия с другими её элементами. Базовые принципы их структурной комплементарности закладываются на уровне социальных ориентаций ценностной системы, функциональной – отражают необходимость целостного охвата всех сторон жизнедеятельности системы. Множественность денег отражает, с одной стороны, процесс эволюции СЭС, когда продолжают одновременно существовать доминирующие, отмирающие и зарождающиеся денежные формы, с другой – пробелы в функционировании доминирующих институтов, которые дополняются комплементарными / компенсационными (в разное время в одной и той же институциональной системе одни и те же функции могут выполнять разные институциональные формы).

В-десятых, сочетание в рамках гетерогенных систем хозяйствования базовых институтов обмена, редистрибуции, дара и траты предполагает наличие как специфических форм денег, так и дифференциацию функций даже в рамках единой формы в случае их включения в разные базовые институты движения благ.

Гламурный капитализм и гетероген-

низация СЭС. Реакцией на осознание разрушительной роли отрыва мировых финансов, через акцент на спекулятивной составляющей, от реального сектора экономики стало формирование *новой институциональной модели капитализма – его гламурного варианта*. Этот процесс знаменует поворот США и развитых стран Европы от **деиндустриализации** к формированию крупномасштабных программ **ре(нео)индустриализации**. Происходит активное формирование транснациональных, глобальных по размаху производственно-сбытовой деятельности **гламурно-промышленных** групп. К наиболее успешным среди них можно отнести Apple, HTC, RIM, Nokia, Intel, HP, Samsung.

Гламурный капитализм предстаёт как попытка частичного возврата к заложенным в католическом мироучении принципам социального оправдания прибыли, полученной в результате производственной деятельности. Происходит соединение производства реальных продуктов с обеспечением сверхприбылей посредством завышения цен на них благодаря целенаправленному управлению потребительским поведением путем виртуализации сознания потенциальных клиентов. Инструментами выступают мифологизация сознания через навязывание следующих *эталонов потребления*:

блондинистость – целенаправленное формирование внешности как инструмента управления сознанием партнеров по общению;

роскошь – эксклюзивное потребление выходящее за рамки функциональности;

экзотика – создание эталонов быта преодолевающих ограничения обыденности;

эротика – насыщение чрезвычайной сексуальности;

розовое – радикальное цветовое решение.

Одновременно через разнообразные рейтинги, хит-парады, конкурсы формируется *«Большая десятка» искусственно навязываемых потребителю иерархий приоритетов*, которые в свою очередь *структурируют коммуникации, мотивации, потребительские предпочтения, превращают субъективные виртуальные представления*

в медийную и рыночную реальность – тренд, моду. Уже не создание продукта, реклама бренда, а формирование моды на него, когда поведение потребителя определяют не объективные качества товара, а навязанная обществу его оценка как эксклюзива превращается в орудие успеха на рынке.

Гетерогенность глобальной системы хозяйствования в эпоху перехода к пост-экономической его форме проявляется в амбивалентности форм движения благ с точки зрения участников, в них вовлеченных.

То, что со стороны *потребителя* предстает как **траты** (несоответствие стоимостных эквивалентов встречных потоков благ, которое оправдывается созданием эксклюзивного индивидуального образа, как **инструмента формирования и поддержания социальных связей**), с точки зрения *производителя* является **сверхприбыльным экономическим обменом**.

При этом за рамками внимания исследователей зачастую остаются *социальные последствия явлений, порождаемых мифологией гламурного капитализма*:

– виртуализация денег, товаров, их производителей;

– виртуализация сознания потребителя;

– манипуляция им;

– подмена реальных жизненных ценностей надуманными идеалами;

– противопоставление индивидуального «Я» коллективному «Мы» окружения через демонстрацию собственной исключительности;

– нарушение баланса между человеком и его социальным окружением, десоциализация личности, общества.

Выводы. Гетерогенизация институциональных оснований СЭС является закономерным результатом интенсификации мирохозяйственных связей. Учет возможностей и ограничений, которые она накладывает содействует расширению возможностей политики трансформационных преобразований путем заимствования институтов, относящихся к противоположной институциональной матрице.

Література

1. Альбер М. Капитализм против капитализма / М. Альбер. – СПб.: Эконом. школа, 1998. – 296 с.
2. Герземанн О. Ковбойский капитализм / О. Герземанн. – М.: ИРИСЭН, 2006. – 270 с.
3. Hall P. (2001) An Introduction to Varieties of Capitalism / P. Hall, D. Soskice // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage; P. Hall, D. Soskice (eds.). – Oxford: Oxford University Press. – P. 1–70.
4. Hamilton G. (2000) Neither States nor Markets. The Role of Economic Organization in Asian Development / G. Hamilton, R. Feenstra, W. Choe, Ch. Ku Kim and Eun Mie Lim // International Sociology. – June. – Vol. 15(2). – P. 288–305.
5. Walter A. Debating East Asian Capitalism: Issues and Themes / A. Walter and X. Zhang // East Asian Capitalism Diversity, Continuity, and Change / Edited by Andrew Walter and Xiaoke Zhang. – P. 1–24.
6. Буайе Р. Теория регуляции / Р. Буайе. – М.: РГГУ, 1997. – 213 с.
7. Boyer R. (1996) The Seven Paradoxes of Capitalism ... Ore is a Theory of Modern Economies Still Possible? / R. Boyer // CEPREMAP. – № 9620. – 84p.
8. Boyer R. (2005) How and why capitalisms differ / R. Boyer // Economy and Society. – Vol. 4, November. – P. 509–557.
9. Amable B. (2003) The Diversity of Modern Capitalism / B. Amable. – Oxford: Oxford Press.
10. Campbell J. (2010) The Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy / John L. Campbell // Comparative Political Studies. – March. – № 40. – P. 307–332.
11. Molina O. (2007) The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy / O. Molina, M. Rhodes // Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy / Hancke, et al. (eds.). – Oxford: University Press. – P. 223–252.
12. Cornelakis A. (2009) Dual convergence or Hybridisation? Institutional change in Italy and Greece from Varieties of capitalism perspective / A. Cornelakis // CEU Political Science Journal. – Vol. 6. – 1. – P. 47–82.
13. Royo S. (2007) Varieties of Capitalism in Spain: Business and the Politics of Coordination / S. Royo // European Journal of Industrial Relations. – № 13. – P. 47–65; Royo S. (2008) Varieties of Capitalism in Spain. Remaking the Spanish Economy for the New Century / S. Royo. – Palgrave Macmillan. – 268 p.
14. Miyajima H. (2012) Institutional Change and its Economic Consequence in Japan: The bright and dark sides of hybridization/ H. Miyajima // RIETI Discussion Paper Series 12-E-049. – 42 p.
15. См. напр.: Липов В. Институциональная комплементарность СЭС / В. Липов. – Х.: Изд-во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.; Липов В. Институциональная комплементарность как фактор формирования СЭС / В. Липов // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2012. – Том 4, № 1. – С. 25–42.
16. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России / С. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи-ОПП СО РАН, 2001. – 308 с.
17. Thelen K. (2009) Institutional Change in Advanced Political Economies / K. Thelen // British Journal of Industrial Relations. – Vol. 47, № 3. – P. 471–498.
18. Поланьи К. Великая трансформация: политические и духовные истоки нашего времени / К. Поланьи. – СПб.: Алетейа, 2002. – 320 с.
19. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс / К. Поланьи // «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее и будущее. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006. – С. 55–91.
20. Мосс М. Очерк о даре / М. Мосс // Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. – М.: Восточная литература, 1996. – С. 83–222.
21. Годелье М. Загадка дара / М. Годелье. – М.: Восточная литература, 2007. – 295 с.
22. Батай Ж. Проклятая доля / Ж. Батай. – М.: Логос, 2003. – 208 с.
23. Менгер К. Основания политической экономики / К. Менгер // Менгер К. Избранные работы. – М.: Территория будущего, 2005. – 496 с.
24. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV – XVIII. Т. 2. Игры обмена / Ф. Бродель. – М.: Прогресс, 1988. – 632 с.

В статті на прикладі інституту грошей розглянуто механізми гетерогенізації інституціональної складової соціально-економічних систем. Розкрито особливості інституціонального забезпечення їх функціонування на різних рівнях ієрархії підстав інституціональної архітекτονіки та критерії гетерогенізації. Представлено передумови формування множинності паралельних грошових систем. Показано гетерогенні основи гламурного капіталізму.

Ключові слова: гетерогенні системи, гламурний капіталізм, гроші, інститути, інституціональна архітектоніка, інституціональні системи, соціально-економічні моделі, соціально-економічні системи.

Heterogenization mechanisms of institutional component of socio-economic systems are examined on the example of the institution of money. The features of the institutional support of their operation on different levels of institutional architectonics foundation and heterogenization criteria are determined. Pre-conditions of the parallel money systems multiplicity formation are presented. The heterogeneous background of glam-capitalism is shown.

Keywords: heterogeneous systems, glam-capitalism, money, institutions, institutional architectonics, institutional systems, socio-economic models, socio-economic systems.

Рекомендовано до друку д. е. н., доц. Пилипенко Г. М.

УДК 304.5: 316.7

СОЦІОКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ УКРАЇНЦІВ

Е. В. Прушківська, к. е. н., доцент, докторант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, em_prushkovskaya@mail.ru

Г. М. Пилипенко, д. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», PelepenkoYI@mail.ru

Н. І. Литвиненко, к. е. н., доцент, докторант, ДВНЗ «Національний гірничий університет», natalyt33@mail.ru

На основі дослідження соціально-психологічних спрямувань населення України в мотиваційно-потребовій сфері за методикою О. Потьомкіної виявлено стереотипи економічної поведінки пересічних українців та подано характеристику їх економічної свідомості. Встановлено взаємозв'язок між соціально-психологічними спрямуваннями населення та перспективами трансформації вітчизняної економіки до постіндустріальної стадії розвитку.

Ключові слова: економічна свідомість, мотиваційно-потребова сфера, ціннісні орієнтації, соціально-психологічні спрямування, економічна поведінка, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Сучасні економічні дослідження, а також практика реформування господарських систем країн пострадянського простору остаточно довели той очевидний факт, що економічний розвиток визначається не тільки їх ресурсним потенціалом, технологічними досягненнями та іншими суто економічними і структурними факторами, але й культурними, соціальними та соціально-психологічними чинниками. Таке розширене розуміння детермінантів економічного розвитку зміщує парадигму осмислення джерел економічного зростання в бік формування плюралістичної моделі, зверненої до людини як прямого і безпосереднього творця будь-яких суспільних змін.

Головною передумовою цієї моделі є усвідомлення того, що реальна економіка – це, в першу чергу, комплекс людських взаємодій. Люди як об'єкт і засіб економічного розвитку не існують в ізоляції – вони взаємодіють між собою таким чином, що кожен учасник економічного процесу є, одночасно, і дійовою особою із своїми цілями, і об'єктом, на який зорієнтовані інші діючі особи. Така подвійна природа економічних взаємодій вимагає упорядкованості, яка досягається через економічні механізми, формальні й неформальні інститути. Останні задаються широким культурним контекстом – загальними переконаннями, цінностями, традиціями, на яких вибудовується повсякденне життя людей і формується їх

суб'єктивно-ціннісне відношення до багатства, праці, влади, свободи тощо. Ці елементи економічної свідомості здійснюють вплив на те, як думають і діють члени певної групи по відношенню до економічної дійсності, зумовлюють їхню економічну поведінку і визначають напрями економічної діяльності, які, у свою чергу, сприяють або протидіють економічному розвитку. Виявлення таких елементів і врахування їх особливостей при формуванні напрямів економічної політики відіграє важливу роль, оскільки дозволяє розробити й застосувати такі важелі впливу на економіку, які відповідають «духу» народу, сприяють кумуляції його енергії на розбудову нової реальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше на значимість неекономічних факторів розвитку звернув увагу засновник інституціоналізму Т. Веблен. Актуалізуючи культурологічний підхід до аналізу економічних процесів, вчений звернув увагу на те, що економічний суб'єкт є гармонійною структурою схильностей і звичок, які реалізуються й виражаються у процесі його діяльності. Тому «економічна історія життєдіяльності індивідів – це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, що зазнають змін у міру розвитку процесу, коли й агент, і середовище, що його оточує, є результатом попереднього процесу. Методи, за допомогою яких він влаштовує своє теперішнє життя, продиктовані звичками, перенесени-

ми із дня вчорашнього, а також матеріальними умовами вчорашнього життя» [1, с.26]. Відтак, безпосередньою метою економічної науки, на думку вченого, має бути «розгляд кумулятивного процесу формування економічного інтересу в контексті культурного розвитку» [Там само, с.29].

Своєрідною реалізацією даного методологічного підходу стали соціологічні роботи М. Вебера, які затвердили уявлення про продуктивність протестантських цінностей і їхньої важливої ролі в економічних успіхах країн Західної Європи і Північної Америки. Століттям пізніше, вивчаючи закономірності інституціональних змін і акцентуючи увагу на свідомому конструюванні й експорті інститутів, Д. Норт звернув увагу на те, що саме соціокультурні цінності створюють «той ефект колії, який примушує ту чи іншу країну рухатися у заданому напрямі з вкрай обмеженими можливостями для вибору» [2, с.15]. До подібних висновків прийшли й П. Девід з Б. Артуром, які віднайшли в еволюції господарських систем механізм інституціональної інерції, дія якого була пов'язана із залежністю країни від попереднього розвитку й ускладнювала функціонування інкорпорованих в економіку закордонних інститутів [1, с. 139 – 150].

Завдяки цим ідеям, а також їх подальшому розвитку в межах економічної та соціологічної доктрин, сучасна наука створила серйозну доказову базу відносно необхідності розуміння реальної економіки як результату діяльності людей, породженої їх думками й мотиваціями, свободою волі та впливовістю соціокультурного середовища. Відтак, перед економічною наукою постала проблема виявлення цих змінних й урахування їхнього впливу при розробці заходів економічної політики.

Перші спроби виміру впливовості культури на економічну діяльність були здійснені нідерландським вченим Г. Хофстедом, який розробив спеціальні індикатори для діагностики соціокультурних цінностей і отримав їх значення для 62 країн світу в ході реалізації міжнародного проекту «Модуль дослідження цінностей» [3]. У подальшому його методика зазнала певної модифікації в роботах Р. Хоуза та Р. Інглхарта й була за-

стосована у процесі проведення масових соціологічних опитувань у різних країнах під час реалізації проектів GLOBE та «Всесвітній огляд цінностей» (World Values Survey) [4; 5]. Подібного рівня дослідження були здійснені й ізраїльським вченим Ш. Шварцем, який на основі власної методики виявив ціннісні дистанції між 67 націями за сімома культурними орієнтаціями [6]. Поряд з цими найбільш популярними підходами існує й ряд інших методик, наприклад М. Бонда і К. Леунга, Ф. Тромпенаарса, які з тих чи інших позицій дозволяють виявити культурні відмінності населення різних країн.

При всій важливості даних, отриманих у ході застосування вище перелічених методик, слід звернути увагу на той факт, що вони зорієнтовані, перш за все, на суспільний рівень свідомості. Як зазначає Н. Лебедева, «в існуючих дослідженнях взаємозв'язку культури й економіки упущена дуже важлива деталь: продемонстровано, що культура пов'язана з національними економічними показниками, але не показано, яким чином вона впливає на соціально-економічні спрямування й уявлення людей. Тому ці методики не дозволяють отримати дуже важливу інформацію про відношення людей до тих чи інших цінностей, а також про те, як вони виражаються у конкретній економічній поведінці людини» [7, с. 6].

Для усунення цього недоліку кроскультурних досліджень було розроблено новий додатковий дослідницький інструментарій, основу якого склали методики індивідуального рівня цінностей Ш. Шварца та її модифікований варіант, створений Н. Лебедевою та О. Татарко [7], підходи до діагностики економічної свідомості О. Дайнеки, О. Потьомкіної, М. Рокича [8; 9; 10]. У ході проведення соціологічних досліджень по ряду країн за застосування перелічених методологічних підходів були отримані дані, які дозволили охарактеризувати емоційний і поведінковий рівні аналізу тих культурних факторів, які здійснюють вплив на економічну діяльність суб'єктів.

В Україні дослідження індивідуальних цінностей у їх зв'язку з соціально-економічним розвитком здійснювалося тіль-

ки за методикою Ш. Шварца [11]. Тому, на відміну від інших країн, ми не володіємо у повній мірі інформацією про детермінанти економічної активності пересічних українців і, відповідно, не можемо їх враховувати при формуванні напрямів економічної політики.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є виявлення домінуючих соціально-психологічних спрямувань населення України та встановлення їх взаємозв'язку з перспективами трансформації вітчизняної економіки до постіндустріальної стадії розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційна економічна наука, вивчаючи мотивацію людей у господарській сфері, оперує поняттями «потреба» й «інтерес». Потреби розглядаються у якості основного мотиваційного чинника діяльності суб'єкта, оскільки відбивають його внутрішні спонукальні мотиви. Мотив є певною змістовною єдністю, яка виявляється для суб'єкта достатньою причиною, щоб здійснювати певні дії. Він виникає тільки тоді, коли потреби набувають у свідомості людини своєї предметності. Іншими словами, кожна потреба, щоб бути задоволеною, має набути своєї якісної визначеності – втілитися у більш або менш конкретний образ того предмета, за допомогою якого припускається її задоволення.

Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх спонукають людину до певної цільової діяльності. Остання, на відміну від власне дії, якій може передувати або не передувати свідомий вибір, завжди осмислена й усвідомлена, зорієнтована на досягнення певної мети. Тільки тоді, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація корисності, максимізація прибутку тощо), виникає інтерес. Виходячи з цього, останній можна вважати формою виявлення потреби й усвідомлення людиною прагнення задовольнити її. Інтерес реалізується за умови досягнення його носіями конкретних цілей. Таким чином, генеза інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для задоволення і визначення цілей, за рахунок реалізації яких це стає можливим. Якщо потреба безпосередньо

орієнтується на об'єкт свого задоволення, то інтерес, включаючи потребу як свою висхідну основу, звернений до діяльності й відносин з іншими людьми. Таким чином, інтереси відображають соціальну спрямованість активності суб'єктів на створення найбільш сприятливих суспільних умов для задоволення потреб.

На цьому етапі, власне, й закінчувалося вторгнення економічної науки у сферу внутрішніх змінних мотивації людської діяльності. Однак, слід мати на увазі, що економічний інтерес розвивається на основі норм. Він визначає напрямок, за яким реалізується мета, однак обмеження на шляху поступу до мети, встановлюються соціальними нормами. Останні є відносно стійкими й соціально схваленими зразками очікуваної поведінки, на які повинні орієнтуватися у своїй діяльності суб'єкти. Норми виступають тією частиною економічної свідомості, яка дозволяє адаптуватися в економічних відносинах соціуму за рахунок урізання власних потреб у відповідності з вимогами суспільства, соціальним статусом. Норми економічної поведінки закріплюються юридично, набуваючи статусу формальних норм, або передаються через культуру і складають зміст норм неформальних – звичок, звичаїв, традицій, конвенцій, стереотипів, ритуалів тощо.

В основі норм знаходяться соціокультурні цінності. Ці елементи економічної свідомості розташовуються між зовнішніми проявами культури (зазвичай між поведінкою) і внутрішніми, прихованими індивідуальними уявленнями соціальної групи або індивіда. Вони відображають нормативну, приписну й оціночну сторони явищ реального економічного світу. Добробут, багатство, свобода, рівність, справедливість егоїзм, альтруїзм – це приклади цінностей, які формуються у кожному суспільстві й відображають суспільні потреби, що змінюють одна одну в соціально-історичному просторі й часі. Цінності мають подвійну основу – в суб'єкті як індивідуальній системі й суспільстві як соціокультурній системі. Відповідно, вони є елементами індивідуальної та суспільної свідомості.

Соціокультурні цінності не привно-

сяться у суспільну свідомість із зовні, а виникають протягом тривалого історичного розвитку суспільства під впливом географічних, демографічних, економічних, соціальних і культурологічних умов життєдіяльності людей і пов'язані з їхньою діяльністю. Отже, джерелом цінностей є культура, спілкування й сумісна діяльність людей.

Цінність, формуючись у тій або іншій сфері колективної свідомості як її кінцева мета, як позитивний полюс ціннісного простору кожної із її сфер, стає невід'ємною частиною суспільної свідомості, набуває характеру загальнолюдської духовної детермінанти. Тільки після цього вона може інтеріоризуватися індивідуальною свідомістю.

Проходячи через призму індивідуальної життєдіяльності, через внутрішній світ індивіда (його інтереси, прагнення, схильності), інтеріоризовані цінності включаються у психологічну структуру індивіда вже у формі особистих цінностей. Вони, власне, і виступають поряд з потребами, одним із джерел мотивації до економічної діяльності. Отже, узагальненими і стійкими мотиваційно-ціннісними орієнтирами, що регулюють поведінку й діяльність суб'єктів, цінності стають тільки після їх прийняття та затвердження індивідами. Цей процес набуває свого завершення у формуванні конкретних регулювальних механізмів поведінки людини – ціннісних орієнтацій і соціально-психологічних спрямуваннях.

Ціннісні орієнтації – це форма включення суспільних цінностей в механізм діяльності й поведінки особистості, певний ступінь переходу цінностей суспільства в діяльність суб'єкта. Саме ціннісні орієнтації дають людині підстави для вибору із наявних альтернатив цілей і засобів їх досягнення, визначаючи тим самим припустимі межі діяльності. Ціннісні орієнтації займають місце на перетині світоглядних структур свідомості людини й її мотиваційно-потребової сфери. Остання охоплює такі стани особистості, які детермінують її до певної діяльності.

Весь мотиваційний комплекс, як правило, не усвідомлюється людиною, однак він проявляється у формі складного емоційного відображення суб'єктивної цінності

певних об'єктів або явищ і закріплюється в особливих регулювальних утвореннях – соціально-психологічних спрямуваннях. Зазвичай, їх визначають як несвідомий психологічний стан, внутрішню якість особистості, яка базується на її попередньому досвіді, налаштованості на певний вид активності за умов, що склалися. Спрямування реалізується як стан мобілізованості, готовності до реалізації певної ціннісної орієнтації. Соціально-психологічне спрямування мобілізує свідомість, орієнтує її на пошук відповідних цілей і способів їх досягнення стереотипним чином. Відповідно, знаючи ціннісні орієнтації й соціально-психологічні спрямування членів суспільства, можна прогнозувати їх діяльність, виявляти стереотипи та реакцію на зміну середовища, в якому дана діяльність відбувається.

Для виявлення й оцінки більш глибокої детермінанти активності суб'єктів, а саме соціально-психологічних спрямувань, авторами статті у складі наукової групи ДВНЗ «Національний гірничий університет», яка проводила у жовтні 2009 – серпні 2010 рр. дослідження цінностей українців згідно плану бюджетної науково-дослідної роботи «Економічний світогляд українського суспільства у період трансформаційних змін» (номер державної реєстрації 0110U001828), було проведено дослідження соціально-психологічних спрямувань населення України в мотиваційно-потребовій сфері за методикою О. Потьомкіної [12].

Дана методика дозволяє виявити ступінь вираження соціально-психологічних спрямувань особистості за двома напрямками шкал. Перший напрям дозволяє з'ясувати спрямування, націлені на ціннісні орієнтації «альтруїзм - егоїзм», «процес - результат». Другий напрям виявляє спрямування «свобода-влада», «праця-гроші».

Спрямування на альтруїзм відображає націленість індивіда діяти, перш за все, на користь іншим і часто у збиток собі та справі. Альтруїзм вважається найбільш цінною мотивацією, яка відрізняє зрілу людину, і робить її щасливою незалежно від особистого добробуту. Суспільство, в якому переважає альтруїзм, готове йти на жертви заради колективних, суспільних цілей і, тим самим,

сприяти суспільному розвитку. Яскравим прикладом продуктивності даного соціально-психологічного спрямування є Японія, в якій альтруїзм, особливий тип взаємовідносин у колективі дозволив досягти вражаючих успіхів у повоєнному розвитку економіки.

Спрямування на егоїзм відображає концентрацію суб'єкта на власних інтересах. Це не означає, що його інтереси зводяться виключно до матеріальної вигоди – просто при прийнятті рішень він досить серйозно враховує те, як їх наслідки відобразяться на ньому особисто. У економічній теорії завдяки неокласичним уявленням склалося досить поверхове розуміння егоїзму як прагнення до максимізації власних інтересів, необмеженого ніякими моральними рамками. Однак, ще А. Сміт наголошував на неможливості ефективності «суспільства егоїстів» без моральних почуттів – симпатії, емпатії, довіри. Домінування егоїстичних спрямувань у якості переважаючих орієнтацій населення Західної Європи і США зіграло вагому роль у їх економічних успіхах. Однак, не слід забувати, що реалізовувався егоїзм у межах протестантської християнської етики, яка поряд з егоїзмом утверджувала ще й загальнолюдські цінності й чесноти для ведення комерційної діяльності.

Спрямування на процес відображає відношення людини до праці. Зазвичай люди, які більш зорієнтовані безпосередньо на сам процес праці, менше замислюються над його результатами. Найбільш важливими стають творчість, розкриття власних потенцій, самореалізація. Таке соціально-психологічне спрямування дає високі результати там, де усунуті непривабливі елементи трудового процесу – монотонність, жорстка заданість параметрів технологічного процесу, одноманітність тощо. Якщо ж технології не дозволяють відійти від таких елементів, орієнтація на процес може призводити до вкрай негативних явищ – зниження відповідальності, невиконання роботи в установленій термін, втрати зацікавленості. Процесуальна спрямованість діяльності людей, зорієнтованих на процес, перешкоджає їхній результативності, оскільки вони часто не можуть перебороти негативне відношен-

ня до рутинної роботи, з якою пов'язаний трудовий процес.

Спрямування на результат відображає прагнення людини досягти результатів у своїй діяльності всупереч всьому – перешкодам, метушні, невдачам. Таке спрямування може бути корисним для суспільства, якщо воно має помірне вираження. Однак, при його домінуванні над іншими спрямуваннями відбувається концентрація на досягненні мети будь-якою ціною, навіть людськими жертвами. Прикладами можуть слугувати методи управління сталінської економіки в СРСР, фюрер-принципи управління в Німеччині в період її підготовки до другої світової війни тощо.

Спрямування на працю домінує у людей, які весь свій час використовують для того, щоб щось зробити. Праця сама по собі приносить такій людині більше радості й задоволення, ніж інші види діяльності. На відміну від спрямування на процес, спрямування на працю психологічно схиляє людину до відчуття важливості не просто зайнятості певною справою, а саме роботи, трудової діяльності. При цьому те, настільки ця праця є результативною, має мало значення. Однак важливим є те, настільки індивід отримує визнання керівництвом або суспільством.

Спрямування на гроші відображає те, що провідною цінністю для людей з такою орієнтацією є прагнення до зростання свого добробуту, який асоціюється з певною кількістю грошей. Якщо суб'єкт не володіє достатньою величиною грошового багатства, він прагне якомога швидше його отримати, а якщо він наявний – то як його не втратити й примножити. Гроші для такої людини отримують цінність самі по собі, а не тільки як засіб придбання благ. Тому при виборі роду занять така людина скоріше всього буде звертати увагу на заробітну плату, а не цікавість роботи. З одного боку, таке спрямування сприяє нагромадженню, зростанню заощаджень, які слугують базою для інвестицій, однак при цьому уповільнює розвиток інновацій.

Спрямування на свободу утверджує в якості домінуючої ціннісної орієнтації на свободу й незалежність як головну мету.

Досить часто вона поєднується із спрямуванням на працю, і менше – з орієнтацією на гроші. Свобода відіграє ключову роль у економічному розвитку, оскільки утворює демократію, сприяє підприємницькій активності й розвитку конкуренції.

Спрямування на владу відображає домінування ціннісної орієнтації, яка знаходить свій прояв у прагненні здійснювати контроль та впливати на інших людей, суспільство.

Дослідження вищевикладених соціально-психологічних спрямувань пересічних українців здійснювалося на вибірці 2058 респондентів. Опитуванням було охоплено всі області України (згідно районування за В. Поповкіним), а кількість анкетованих визначалась пропорційно кількості населення кожного з регіонів. Серед респондентів були різні за освітою, віком, професійною спрямованістю і соціальним статусом прошарки населення, в основному, жителі обласних і районних центрів України. У складі вибірки – 44 % чоловіків і 56 % жінок, що приблизно відповідає тій статеві віковій структурі населення, яка склалася на сьогодні в країні.

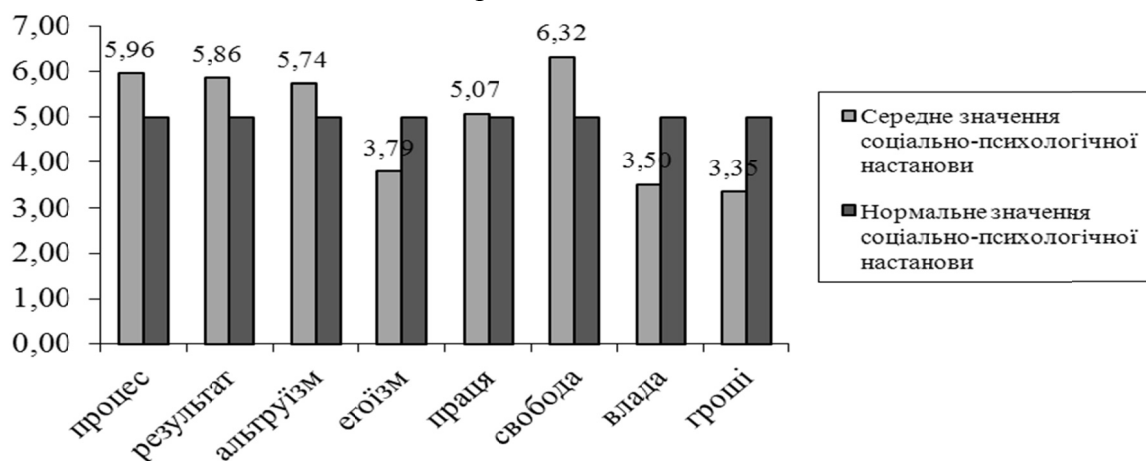


Рис. 1. Індекси соціально-психологічних спрямувань по Україні

Результати дослідження спрямування «альтруїзм-егоїзм» представлено у табл. 1. Як свідчать дані таблиці, у переважній більшості українців домінуючим є соціально-психологічне спрямування на альтруїзм (70,17%) і тільки третина населення (35,33%) є егоїстично спрямованими суб'єктами.

Альтруїзм у населення України не має досить виражених відхилень за регіона-

ми і є переважним на незначну величину тільки у Західноукраїнському (5,95) та Північно-східному (5,88) регіонах. Теж саме можна сказати й про егоїзм, який домінує тільки у Центрально-українському регіоні (4,06). Таке становище пояснюється тим, що населення Західноукраїнського та Північно-східного регіонів займалося переважно сільськогосподарським виробництвом, де колективістські традиції та взаємодопомога

Дослідження здійснювалось шляхом персонального опитування респондентів. Оцінка соціально-психологічних спрямувань пересічних українців здійснювалась за 11 бальною шкалою, де 0 означає відсутність даного соціально-психологічного спрямування, а 10 відображає його найвищий рівень. Середнє значення даних показників формує уявлення про нормальний емоційний рівень особистості, який відповідає 5 балам. Для з'ясування переважачого у суб'єкта певного соціально-психологічного спрямування було окремо розраховано кількість осіб у процентному вираженні, для яких рівень відповідного спрямування був вищим за середній рівень (≥ 5) або меншим середнього значення (≤ 5).

Для оцінки загального рівня соціально-психологічних спрямувань у країні нами було розраховано індекси по окремим спрямуванням, які дозволяють провести порівняння з нормальним емоційним рівнем кожного спрямування та виявити відхилення від нього. Значення цих індексів за всією вибіркою наведено на діаграмі рис. 1.

у сумісній діяльності довготривалий час були головними факторами зростання ефективності. Центральнo-український регіон історично мав промислову спрямованість. Тому

й егоїстичні спрямування як основа цінностей підприємництва у ньому виражені відчутніше.

Таблиця 1

Соціально-психологічні спрямування на альтруїзм-егоїзм у мотиваційно-потребовій сфері за методикою О. Ф. Потьомкіної

Показники	Україна	Центральнo-Український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Соціально-психологічне спрямування на:						
альтруїзм ≥ 5	70,17	69,29	73,56	69,83	69,30	67,43
альтруїзм ≤ 5	29,83	30,71	26,44	30,17	30,70	32,57
у т. ч. альтруїзм = 0	1,26	0,51	0,96	2,07	1,51	1,64
Соціально-психологічне спрямування на:						
егоїзм ≥ 5	35,33	41,12	34,67	32,64	33,89	33,88
егоїзм ≤ 5	64,67	58,88	65,33	67,36	66,11	66,12
у т. ч. егоїзм = 0	3,84	3,55	2,49	4,13	5,03	3,95
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на альтруїзм	5,74	5,61	5,95	5,88	5,63	5,63
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на егоїзм	3,79	4,06	3,79	3,61	3,72	3,77
Ступінь відображення соціально-психологічного спрямування за шкалою «альтруїзм-егоїзм»						
альтруїзм $\geq 5 \cap$ егоїзм ≤ 5	47,57	43,40	50,77	47,11	46,98	49,01
альтруїзм $\leq 5 \cap$ егоїзм ≥ 5	15,99	18,53	13,60	12,81	16,11	19,08
альтруїзм $\geq 5 \cap$ егоїзм ≥ 5	19,34	22,59	21,07	19,83	17,79	14,80
альтруїзм $\leq 5 \cap$ егоїзм ≤ 5	13,65	12,44	12,26	16,53	14,60	13,49

Загальний ступінь відображення соціально-психологічного спрямування за шкалою «альтруїзм-егоїзм» набуває найбільшого значення за оцінкою із нерівності альтруїзм $\geq 5 \cap$ егоїзм ≤ 5 і становить 47,57% для всієї вибірки без суттєвого відхилення по регіонах. Це є свідченням переважної орієнтації населення на альтруїзм з низьким рівнем егоїзму.

Дані табл. 2 відображають результати дослідження соціально-психологічного спрямування «процес-результат». За даними табл. 2 можна зробити висновок про те, що українці майже однаковою мірою зорієнтовані і на процес (78,13%), і на результат (79,40%). Про це свідчать і значення відповідних індексів – 5,96 для соціально-психологічного спрямування на процес і 5,86 – для соціально-психологічного спрямування на результат (див. діаграму на рис. 1). Відносно загального ступеня відображення соціально-психологічного спряму-

вання за шкалою «процес-результат», то він, будучи оціненим за нерівністю процес $\geq 5 \cap$ результат ≥ 5 , становить 63,7 % для всієї вибірки без суттєвого відхилення по регіонах. Це є свідченням гармонійної мотивації економічних суб'єктів до трудової діяльності, оскільки інтерес до роботи тісно пов'язаний з її результатами.

У табл. 3 згруповано результати дослідження спрямування населення на працю-гроші. Ці результати свідчать, що українці у своїй переважній більшості мають домінуючу мотивацію до трудової діяльності як самої по собі (59,91%), без суттєво вираженої орієнтації на грошову винагороду (27, 94%).

Маючи середнє значення індексу соціально-психологічного спрямування на працю 5,07 за всією вибіркою (рис.1), ми вбачаємо досить серйозний його розрив порівняно з відношенням до спрямування на гроші (відповідний індекс дорівнює 3,35) за даними табл. 3.

Таблиця 2

Соціально-психологічні спрямування на процес-результат у мотиваційно-потребовій сфері за методикою О. Ф. Потьомкіної

Показники	Україна	Центрально-Український	Західно-Український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Соціально-психологічне спрямування на:						
процес ≥ 5	78,13	77,92	76,25	83,47	76,51	80,59
процес ≤ 5	21,87	22,08	23,75	16,53	23,49	19,41
у т. ч. процес = 0	0,53	0,00	0,77	0,83	0,50	0,66
Соціально-психологічне спрямування на:						
результат ≥ 5	79,40	80,20	80,27	77,69	79,70	77,63
результат ≤ 5	20,60	19,80	19,73	22,31	20,30	22,37
у т. ч. результат = 0	0,73	0,00	1,34	1,24	0,67	0,33
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на процес	5,96	5,93	5,78	6,23	5,85	6,03
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на результат	5,86	6,04	5,89	5,67	5,92	5,79
Ступінь відображення соціально-психологічного спрямування за шкалою «процес-результат»						
процес $\geq 5 \cap$ результат ≤ 5	14,24	13,96	13,03	16,94	13,09	16,78
процес $\leq 5 \cap$ результат ≥ 5	15,69	16,24	17,62	11,16	16,44	13,82
процес $\geq 5 \cap$ результат ≥ 5	63,70	63,96	62,64	66,53	63,26	63,82
процес $\leq 5 \cap$ результат ≤ 5	5,83	5,84	5,75	4,55	6,71	5,26

Таблиця 3

Соціально-психологічне спрямування на працю-гроші у мотиваційно-потребовій сфері за методикою О. Ф. Потьомкіної

Показники	Україна	Центрально-Український	Західно-Український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Соціально-психологічне спрямування на:						
працю ≥ 5	59,91	59,39	68,39	60,33	54,70	55,92
працю ≤ 5	40,09	40,61	31,61	39,67	45,30	44,08
працю = 0	1,26	1,02	1,15	0,83	1,51	1,64
Соціально-психологічне спрямування на:						
гроші ≥ 5	27,94	28,93	29,12	24,38	27,01	29,28
гроші ≤ 5	72,06	71,07	70,88	75,62	72,99	70,72
гроші = 0	4,57	3,81	5,56	2,89	4,53	5,26
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на працю	5,07	5,03	5,43	5,00	4,95	4,95
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на гроші	3,35	3,46	3,36	3,21	3,36	3,38
Ступінь відображення соціально-психологічного спрямування за шкалою «праця-гроші»						
праця $\geq 5 \cap$ гроші ≤ 5	39,75	36,80	43,87	44,63	37,25	37,50
праця $\leq 5 \cap$ гроші ≥ 5	9,82	8,88	8,05	9,50	11,07	11,84
праця $\geq 5 \cap$ гроші ≥ 5	17,98	20,05	21,07	14,88	15,60	17,11
праця $\leq 5 \cap$ гроші ≤ 5	29,98	31,47	23,75	30,17	33,22	32,24

Як і в орієнтації на «альтруїзм-егоїзм», серед всіх регіонів України за соціально-психологічним спрямуванням на працю домінує Західноукраїнський регіон, маючи відповідний індекс 5,43. Це пов'язано знову таки із сільськогосподарською спрямованістю розвитку даного регіону. Відносно спрямування на гроші, то як свідчить табл.3, у населення всіх регіонів воно виражене досить слабо і не перевищує значення 3,5.

Загальний ступінь відображення соціально-психологічного спрямування за шкалою «праця-гроші» оцінювався із нерівності $\text{праця} \geq 5 \cap \text{гроші} \leq 5$ і склав 39,75 % для всієї вибірки. Це свідчить про переважання у мотиваційній сфері населення України спрямування на працю без залежності від грошової винагороди і є досить вираженою специфічною ознакою українців у порівнян-

ні з населенням Західної Європи і США.

У табл. 4 подано результати дослідження соціально-психологічного спрямування населення на свободу-владу. Дані таблиці говорять про відчутне значення для українців орієнтації на свободу (81,15 %) у порівнянні із орієнтацією на владу (30,76 %). Це пояснюється тим, що історичні умови розвитку українського народу, який довготривалий час не мав своєї державності, виробили стійке архитипове прагнення до свободи й непідкорення будь-якій владі.

Вказана ментальна особливість ілюструється за допомогою індексів, представлених на рис. 1. Індекс соціально-психологічного спрямування на свободу дорівнює 6,32 за всією вибіркою, у той час як індекс соціально-психологічного спрямування на владу – 3,5.

Таблиця 4

Соціально-психологічне спрямування на свободу-владу у мотиваційно-потребовій сфері за методикою О. Ф. Потьомкіної

Показники	Україна	Центрально-Український	Західно-український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Соціально-психологічне спрямування на:						
свободу ≥ 5	81,15	85,79	80,84	79,75	79,03	80,92
свободу ≤ 5	18,85	14,21	19,16	20,25	20,97	19,08
у т. ч. свободу = 0	0,78	1,02	0,96	0,41	0,67	0,66
Соціально-психологічне спрямування на:						
владу ≥ 5	30,76	37,82	32,57	23,97	28,69	27,96
владу ≤ 5	69,24	62,18	67,43	76,03	71,31	72,04
у т. ч. владу = 0	5,05	3,55	4,21	9,09	4,36	6,58
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на свободу	6,32	6,43	6,37	6,24	6,16	6,41
Індекс рівня соціально-психологічного спрямування на владу	3,50	3,94	3,69	3,10	3,44	3,36
Ступінь відображення соціально-психологічного спрямування за шкалою «праця-гроші»						
свобода $\geq 5 \cap$ влада ≤ 5	51,41	50,00	51,15	53,31	52,18	50,66
свобода $\leq 5 \cap$ влада ≥ 5	3,79	4,57	4,21	2,07	4,53	1,97
свобода $\geq 5 \cap$ влада ≥ 5	26,92	32,99	28,35	21,90	24,16	25,99
свобода $\leq 5 \cap$ влада ≤ 5	15,01	9,14	14,18	19,01	16,11	18,75

Висновки. Здійснене дослідження дозволяє зробити певні висновки відносно того, наскільки внутрішні мотиваційні детермінанти діяльності економічних суб'єктів будуть сприяти або протидіяти швидкій модернізації українського суспільства.

Як відомо, однією із ключових рис

постіндустріальної економіки є домінанта на нову якість праці – інтелектуальну, творчу, з вищою технологічною складністю та більш індивідуально організовану. Така праця ґрунтується і на принципово новій мотивації порівняно з індустріальною епохою. Важливого значення набуває бажання працювати

не стільки за рахунок матеріальних стимулів, скільки через бажання реалізуватися творчо, професійно, мати можливість приймати участь у процесі управління.

За результатами опитування в Україні достатньо високий рівень тих прошарків населення, які зорієнтовані як на процес (78,13%), так і на результат (79,40%). Це говорить про готовність населення України до творчої праці за умови створення відповідного ідеологічного оформлення реформ у напрямку руху до постіндустріального суспільства.

Переважає в структурі мотивації українців спрямування на альтруїзм порівняно з егоїзмом свідчать про неможливість постіндустріалізації завдяки дії виключно ринкових механізмів, що вимагає державного впливу на даний процес. Звичайно, повною мірою японський досвід економічних реформ в Україні неможливий (з огляду на історичні та ментальні особливості українців та японців), але використання основних принципів японського «економічного чуда» – послідовної та динамічної державної економічної політики (яка користувалася підтримкою населення), орієнтованої на неухильну структурну перебудову економіки на основі новітніх технологій, можливе і, на наше переконання, вкрай необхідне.

Водночас, певна питома вага людей (близько третини) з егоїстичними спрямуваннями закладає підґрунтя і для реформування за рахунок механізмів саморегулювання на основі свободи підприємницької діяльності (знову ж таки, при створенні відповідних макроекономічних умов). Разом з тим, високі значення спрямованості на результат вказують на необхідність створення в країні дієвої системи громадянського контролю за діяльністю владних структур з метою протидії узурпації влади та недопущення в державній економічній політиці принципу «досягнення мети будь-якими методами».

Таким чином, на основі дослідження соціально-психологічних спрямувань населення України в мотиваційно-потребовій сфері за методикою О. Потьомкіної виявля-

но характеристики економічної свідомості пересічних українців, які у своїй переважній більшості сприяють переходу вітчизняної економіки до постіндустріальної стадії розвитку.

Література.

1. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? / Т. Веблен // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса: под ред. В. С. Автономова, О. И. Ананьина. – М.: ГУ ВШЕ, 2007. – 533 с.
2. Норт, Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М.: Изд. Дом ГУВШЕ, 2010. – 354 с.
3. Hofstede G. Cultures and Organizations (Software of the Mind) / G. Hofstede. – L.: Harper Collins Publishers, 1994. – 196 p.
4. House R. Cultural influences on Leadership and Organizations. Project GLOBE / R. House, P. Hanges // Advances in Global Leadership. – 1999. – Vol. 1. – P. 171–233.
5. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. – L.: Princeton, 1990. – 268 p. Inglehart R. Modernization and post modernization: Cultural economic and political change in 43 societies / R. Inglehart. – L.: Princeton; N. J., Princeton University Press. – 1997. – 168 p.
6. Schwarz S. Cultural Value Orientation. Nature and Implication of Natural Differens / S. Schwarz. – V.: Publ. House SU HSE, 2008. – 426 p.
7. Лебедева Н. М. Культура как фактор общественного прогресса / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 408 с.
8. Лебедева Н. М., Татарко А. Н. Ценности культуры и развитие общества / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко. – М.: ГУ ВШЕ, 2007. – 386 с.
9. Дайнека О. С. Экономико-психологические последствия переходного периода // Общество и политика: Современные исследования, поиск концепций / Под ред. В. Ю. Большакова – СПб.: СПбГУ, 2002. – 342 с.
10. Культура и экономическое поведение: сб. науч. ст.; под ред. Н. Лебедевой, А. Татарко. – М.: Макс-пресс, 2011. – 544 с.
11. Магун В. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / В. Магун., М. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве: под ред. Е. Головахи, В. Макеева. – К.: Суспільство, 2007. – 246 с.
12. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О. Ф. Потемкиной // Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. / Ред. и сост. Райгородский Д. Я. – Самара, 2001. – С. 641–648.

На основе исследования социально-психологических установок населения Украины в мотивационно-потребностной сфере по методике О. Потемкиной выявлены стереотипы экономического поведения среднестатистических украинцев и дана характеристика их экономического сознания. Установлена взаимосвязь между социально-психологическими установками населения и перспективами трансформации отечественной экономики к постиндустриальной стадии развития.

Ключевые слова: экономическое сознание, мотивационно-потребностная сфера, ценностные ориентации, социально-психологические установки, экономическое поведение, экономическое развитие.

The stereotypes of economic behaviour of average Ukrainians are determined in the course of O. Potiomkina analysis of social and psychological orientation of Ukraine's population in motivation and consumption sphere; characteristic features of its economic consciousness are given. Interrelation between social and psychological orientation of the population and perspectives of national economy transformation to post-industrial stage is established.

Keywords: economic consciousness, motivation and consumption sphere, value system, social and psychological orientation, economic behaviour, economic growth.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задосю А. О.

UDC 330.16

ROLE OF CULTURE IN POLAND'S TRANSITION FROM THE PERIPHERY TO THE CENTRE OF THE GLOBAL ECONOMIC SYSTEM

*B. Noga, Ph.D., Prof., M. Noga, Ph.D., Wrocław School of Banking,
mnoga1946@onet.pl*

The goal of the authors of the article was to make an attempt to assess the role of culture in Poland's transition from the periphery to the centre of the global economic system. The study comprises a theoretical analysis of the correlations between economics and culture, the pros and cons of using GDP as an economic growth and social welfare indicator, the emergence and development of creative (cultural) industries and the process of building value systems based on cultural values (symbolic, ideal). To recapitulate the entire consideration, the authors have discussed three conclusions illustrating how culture may restructure the Polish economy, thus reducing the distance between Poland set in the periphery and the centre of the global economic system.

Keywords: culture, social capital, behavioural finance, advertising, architecture information society, human capital, investing in people, creativity.

Statement of problem. The centre-periphery theory, also known as the theory of dependency of development, was conceived in the 1960s in a circles of Latin American sociologists and economists as a result of multiple attempts to explain the relative economic backwardness of this continent [1].

R. M. Weaver believes that the most important property of the centre is the inherent integration of institutions, ideas and values, which relieves men from conflicts when, for instance, institutions are pushing them in directions other than those of values. If such discrepancy should occur, the centre disintegrates and becomes a periphery – a category representing a state of matters consisting in coexistence of pieces of truth and partial values, often internally contradictory. Therefore, the centre of contemporary economy is a set of institutions, cultural patterns and values relatively integrated based on the grounds of market economy, whereas the peripheries are areas lacking such integration [2].

The dependency theory (the centre-periphery theory) was developed in 1959 and then discussed by R. Prebisch in the article entitled «Commercial policy in the underdeveloped countries» published in the *American Sociological Review* [3]. According to Prebisch, the essence of dependency of development is that the form of and the manner in which economies of peripheral countries function are subordinated in satisfying the central countries' needs.

Analysis of recent papers. Poland is not in the centre of global economic system but rather belongs to its peripheries. However, it is to be clearly stated that Poland should be decreasing the distance between the periphery and the centre as Finland and South Korea did and as Brazil and China are intensively doing at the moment [4]. There is certainly no such thing as a universal recipe for the transition from the periphery to the centre of the global economic system. In this respect, one most usually speaks of innovations, investments in human resources, social capital and absorption of the scientific and technical development. In our opinion, a rapid transition from the periphery to the centre of the global economic system will depend on the culture.

Aim of the paper. The goal of this study is an attempt to assess the role of culture in such transformations of the Polish economy that would enable it to shift from the global economy periphery to its centre in a relatively rapid manner.

In order to complete that objective, one must first analyse the correlations between economy and culture, and then assess the emergence and development of creative industries perceived as carriers of structural transformations in the Polish economy, followed by an analysis of how to build a system of economic values enabling such a transition from the periphery to the centre.

Materials and methods. Correlations

between culture and economy. Culture is defined differently in various literary works. For the sake of the goal of this study, one may assume a working definition and describe culture as a body of material and spiritual goods, accumulated and passed from one generation to another, created by the given society[5]. David Throsby defines culture and art through a selection of cultural goods and services claiming that:

- a) their production requires people to be creative to a certain extent,
- b) they convey meaning or symbolic messages, and hence they are not exclusively utilitarian,
- c) they constitute, at least potentially, a certain form of intellectual property [6].

By consuming cultural goods, people are «rationally» becoming addicted to them, acknowledging their cultural value at the same time.

Having analysed the correlations between economics and culture, we believe that one should focus on the following matters:

A. The *homo economicus* concept by J. S. Mill. It is based on the assumption that a human being has a prearranged set of preferences, maximising what is pleasant and minimising what is unpleasant in their activity. This activity is performed in isolation from the historical, social and cultural context. We believe that in the 21st century, every activity undertaken by a man or a team is performed against a specific historical, social and cultural context, and in order to declare the activities of men to be rational and enabling formulation of predictive conclusions, the economic models and theories to be applied must entail the cultural context.

B. The rationality of economic management should be derived from culture and not from the *homo economicus* concept as perceived by J. S. Mill. What is effective, needed, required, reasonable, necessary and, last but not least, rational in human activity depends on the culture in which an individual was born and brought up. Obviously, culture as a component of social capital entails the relationships between individuals as well as between an individual and the society or between smaller groups within this society. It may be subject to

transformations and modifications, to end up with a complete changeover. However, it does not eliminate the impact exerted by culture on the man's activity.

C. The influence of culture on economic growth is a particularly important component of that growth, and yet there is no agreement among experts in various fields of expertise as to the «mechanics» of the culture's influence on economic growth. American writers tend to claim that culture does not affect the economy directly, but it does have an indirect effect on the economy via politics. The Chinese and Japanese, on the other hand, claim with one voice that culture exerts a direct impact on economic growth, which may be observed by analysing changes to GDP.

D. In times of the last international economic crisis, some novel concepts occurred assuming that GDP was not an appropriate indicator of economic growth. It is nothing new to the literature of the subject. The flaws of GDP as an economic growth or social welfare indicator are mainly the following ones:

- GDP does not entail time off;
- GDP does not include a consumer's pension;
- GDP comprises what is referred to demerit goods which do not increase but reduce the social welfare, e.g. cigarettes;
- GDP comprises pollution of man's natural environment [7].

The GDP indicator may be modified in various ways, or in order to measure social welfare, one may also apply different measures, e.g. the Wroclaw taxonomy. However, the studies of GDP conducted in 2011 in France under leadership of Joseph Stiglitz, a Nobel Prize winner, led to a conclusion that «although GDP does have various flaws as the economic growth indicator, it is still the best measure we have in disposal.» Studies conducted by the authors of this paper much earlier than those of Stiglitz's team confirm the foregoing argument.

E. Economics (microeconomics and macroeconomics) should formulate predictive conclusions, as already mentioned in point 1. If this prerequisite is not conformed with, economics will no longer be a science but a mere scientific reflection. Such a situation is only

possible when the paradigm of mainstream economics does not feature the following factors as the economic growth determinants:

- culture,
- social capital;
- behavioural finance;
- institutional framework of man's economic activity.

Creative industries.

Cultural goods and services may naturally become commodities, and hence they will obtain all the attributes of commodities, i.e. price, demand, fashion for the given commodity, habits and customs related to the commodity consumption. However, besides the economic value expressed through price, cultural goods also have the cultural value which may include the symbolic value or the ideal value. In this respect, it should be emphasised that as a result of a country's specific cultural policy, certain cultural goods or even most of them may be delivered to the society for free. In such a case, it would be very difficult to estimate their economic value, however, without a doubt, all such cultural goods would have their symbolic or cultural value as well as the ideal, informative, cognitive one etc.

In the year 1998, the British Department of Culture, Media and Sports published their first document entitled «Creative Industries Mapping» being a collation of maps of creative industries and a classification of enterprises which approached the sphere of art and cultural heritage in a completely new manner, comprising the following fields:

- advertising;
- architecture;
- art and antique market;
- video and computer games;
- craftsmanship;
- design;
- fashion;
- film;
- music;
- performance arts;
- books;
- software;
- television;
- radio [8].

What may be striking is that the forego-

ing list contained no museums or cultural monuments.

In this point of the consideration, it is worth stressing that the aforementioned creative industries form the creative economy being a factor or even a determinant of economic growth.

Much has been written and published about the notion of knowledge-based economy (KBE) where the factors determining the economic growth are both knowledge and information. Some other terms closely linked with KBE are:

- information society,
- human capital;
- innovation;
- investing in people;
- creativity.

The sphere of investing in people includes the impact exerted on a man of culture and cultural heritage, which involves the possibility of referring to the above described creative industries as industries of culture. Hence the creative economy complements KBE.

4. Value system building based on cultural values

Charles Hampden-Turner and Alfons Trompenaars from the Erasmus University in the Netherlands conducted a questionnaire survey in a group of 15,000 managers from various countries via the Centre for International Business Studies (CIBS) based in Amstelveen, the Netherlands. The main area of interest of the survey in question was mainly the involvement of business in the national welfare building, including the contribution of national cultures to the free market economy building in countries which refer to themselves as capitalist, such as the United States, the United Kingdom, Sweden, France, Japan, the Netherlands and Germany. All these countries may certainly be included into the centre of the global economic system. One should add further countries to this group, namely Australia, South Korea and Finland, and note that it is also being approached by China and Brazil. Other countries, including Poland, remain in the peripheries of the global economic system. Hampden-Turner and Trompenaars discussed their research in the book entitled «Seven Cultures of Capitalism:

USA, Japan, Germany, France, UK, Sweden, the Netherlands» published in Poland by the Wolters Kluwer Business publishing house (Warsaw, 2012, edition V, edition I published in 1993).

In their pursuit of the answer to the question in what way cultural values affect the choices made in the sphere of economy, the authors mentioned seven basic processes of evaluation without which enterprises contributing to the welfare creation could not exist, namely:

1. Establishing principles and discovering exceptions, or in other words, how does universalism (general principles) get along with particularism (exceptions);

2. Deconstruction and reconstruction – only an alternating, intellectual and physical process of analysis (deconstruction) and synthesis (combining elements in an entirety) can keep an enterprise in the state of permanent improvement and revival;

3. Managing individuals – reconciliation between the individualism of employees, shareholders as well as customers and the needs of the entire group and the enterprise, i.e. the whole system, where a balance of rights and obligations exists, both the society and the individual gaining mutual benefits;

4. Absorbing the external world – one must reconcile internal inspirations with the external ones;

5. Sequence synchronisation – in order for an enterprise to be first to penetrate the market, offering what the customer needs, it must establish a coherent system of successive sequences and synchronise them appropriately;

6. Picking the best – the capacity to create profit depends on the conformity between the position gained and the position the given employee (individual) has been assigned to;

7. Equal opportunities – fair competition is not possible without the involvement of top level officers and managers [9].

The aforementioned processes of evaluation and value system building are not entirely free of conflicts that should rather be thought of as the following dilemmas:

- universalism vs. particularism,
- analysis vs. synthesis,

- individualism vs. collectivism,
- inner direction vs. other direction,
- sequentiality vs. synchronicity,
- attaining status vs. assigning status,
- equality vs. Hierarchy [10]

It is but a cultural fact that in each of the above pairs, one of the elements is valued higher; for instance, in USA the focus is on individuality, whereas in Japan it is the collectivism that matters most. Therefore, the authors reached a conclusion that the capitalist cultures to prove successful within a century will be those that attain homeostasis (equilibrium) of seemingly opposite values.

Conclusions. The purpose of the article was to make an attempt to assess the role of culture in Poland's transition from the periphery to the centre of the global economic system. It was the authors' intentional effort not to have analysed the relations between culture and the Polish economy but to focus on discussing this matter with reference to other countries. At this point of the considerations, we can formulate specific conclusions stating what the Polish economy should actually strive for in order to shift from the periphery to the centre of the global economic system.

1. Structural transformations of the Polish economy cannot be accomplished without changing the Polish society's mentality in the attempt of which culture may play a significant role. At the current stage of the Polish economic growth, it seems reasonable to focus on developing attitudes corresponding to a situation when – like in Japan or China – culture exerts a direct influence on the economic growth. The contribution (share) of a broadly understood service sector in the Polish GDP generation has already reached the level of 67% which raises hope that the distance between Poland and the centre of the global economic system will keep decreasing.

2. Poland is a country striving to catch up with the global economic system and hence we make use of worldwide scientific achievements. Within the recent years, Poland has proved the spillover effect (dissemination of technology) to have taken place, consequently leading to increasing labour efficiency, being constant for ca. 20 years.

Furthermore, even in the most critical years of 2009–2012, Poland reported an increase in the value of foreign direct investment which was being translated into numerous outcomes including a growth in the sphere of the Polish society's technical culture and increasing demand for technological university studies among Poles of the young generation.

3. There are no development barriers observed in Poland as regards creative economy and culture industries. Poland witnesses the concepts of knowledge-based economy and information society being implemented in a fully conscious manner.

Literature

1. Hryniewicz J., «Globalne stosunki ekonomiczne a teoria centrum – peryferie», at: Globalizacja a rozwój. Szanse i wyzwania dla Polski, G. Chimiak, M. Fronia (scientific eds.), Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warsaw, 2012.
2. Weaver R.M., Idee mają konsekwencje, Publishing House of the Professional Business School, Krakow, 1996
3. R. Prebish. «Commercial policy in the under-developed countries», American Sociological Review, no. 49 (2).
4. Bendyk E., «Inna Polska 2030 – próba utopii realistycznej», at: Globalizacja a rozwój. Szanse i wyzwania dla Polski, G. Chimiak, M. Fronia (scientific eds.), Wydawnictwo Naukowe
5. Noga M., Szkice z makroekonomii, CED-WU.PL, Warsaw, 2009.
6. D. Throsby, «Ekonomika kultury i polityka kulturalna. Coczy te dziedziny, at: Ekonomika Kultury. Od teorii do praktyki, B. Jung (scientific ed.), Adam Mickiewicz Institute, Warsaw, 2011, p. 37.
7. Makroekonomia ze szczególnym uwzględnieniem polityki pieniężnej, M. Noga (scientific ed.), CEDEWU.PL. Warsaw, 2012.
8. Towse, Ekonomia kultury. Kompendium, National Centre for Culture, Warsaw, 2011, pp. 44–45.
9. Hampden-Turner C., Trompenaar A., Siedem kultur kapitalizmu USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia, Wolters Kluwer Business, Warsaw, 2012.
10. Brytania, Szwecja, Holandia, Wolters Kluwer Business, Warsaw, 2012, pp. 14–17.

Досліджено роль культури в процесі переходу Польщі з периферії до центру глобальної економічної системи. Встановлено зв'язок між економікою і культурою, визначено плюси та мінуси використання ВВП як основного індикатора економічного зростання й добробуту суспільства. З'ясовано закономірності виникнення й розвитку творчих (культурних) галузей, а також процесів побудови системи цінностей на основі культурних значень. Оцінено можливості й окреслено напрями реструктуризації польської економіки на шляху її наближення до центру глобальної економічної системи.

Ключові слова: культура, соціальний капітал, людський капітал, валовий внутрішній продукт, інвестиції в людину, творчі індустрії, культурні цінності.

Исследована роль культуры в процессе перехода Польши с периферии в центр глобальной экономической системы. Установлена связь между экономикой и культурой, определены плюсы и минусы ВВП как основного индикатора экономического роста и благосостояния общества. Выявлены закономерности возникновения и развития творческих (культурных) отраслей, а также процессов построения системы ценностей на основе культурных значений. Оценены возможности и намечены направления реструктуризации польской экономики на пути ее приближения к центру глобальной экономической системы.

Ключевые слова: культура, социальный капитал, человеческий капитал, внутренний продукт, инвестиции в человека, творческие индустрии, культурные ценности.

Рекомендовано до друку д. е. н., доц. Пилипенко Г. М.

УДК 330.341.44:338.46

**КОНЦЕНТРАЦІЯ НА РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ:
СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ**

*В. В. Филюк, асистент, Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, fvasilina@gmail.com*

Проаналізовано рівень концентрації в основних сегментах вітчизняного ринку телекомунікаційних послуг – на ринку мобільного зв'язку та широкосмугового доступу до мережі Інтернет. Виявлено особливості процесів концентрації в цих сегментах ринку та їх вплив на інтенсивність конкуренції. Обґрунтовано необхідність та запропоновано шляхи удосконалення вітчизняного законодавства для підвищення інтенсивності конкуренції та контроль за процесами консолідації підприємств на ринку телекомунікаційних послуг України.

Ключові слова: ринок телекомунікаційних послуг, концентрація ринку, антимонопольне регулювання, ринкова частка, індекс Херфіндаля-Хіршмана, коефіцієнт концентрації.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення процесів інтернаціоналізації та глобалізації економічних відносин, а також переходу розвинутих країн від постіндустріальної до інформаційної економіки гостро постає проблема забезпечення ефективного функціонування ринку телекомунікаційних послуг. У цьому аспекті надзвичайно актуалізується питання підтримки високого рівня конкуренції та оптимального рівня концентрації ринку.

Проблема концентрації на ринку телекомунікаційних послуг щоразу ускладнюється, оскільки рівень концентрації суперечливо впливає на ефективність функціонування ринку. З одного боку, високий рівень концентрації ринку може призвести до «спотворення» конкурентної боротьби, досягненню неформальних домовленостей між підприємствами щодо підтримки високих тарифів та, врешті решт, до його монополізації. З іншого боку, якщо рівень концентрації підвищується в результаті укладання угод про злиття та поглинання, метою яких є акумуляція фінансових ресурсів для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, то їх результатом може стати розширення асортименту послуг, зниження цін на неї, підвищення якості обслуговування клієнтів та застосування інновацій.

Ці та ряд інших аспектів визначають необхідність аналізу сучасного стану рівня концентрації на вітчизняному ринку телекомунікаційних послуг та розробку заходів

щодо його регулювання з метою забезпечення ефективнішого функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження концентрації у вітчизняній науці не є новою. Її розгляду присвячені роботи таких відомих економістів як В. Базилевича [1], А. Ігнатюк [2], Ю. Уманціва [3], Г. Филюк [4] тощо. Однак в їх науковому доробку це явище в основному розглядається в контексті антимонопольної політики та прогнозування можливих наслідків угод про злиття та поглинання для функціонування ринків.

Проблеми ефективності функціонування вітчизняного ринку телекомунікаційних послуг та аналізу інтенсивності конкуренції на ньому є об'єктом дослідження у працях Коваль [5] та М. Філон [6]. Водночас недостатня увага приділяється аналізу процесів концентрації на цьому ринку з урахуванням його галузевих особливостей та специфіки послуг, що реалізуються.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є оцінка рівня концентрації на вітчизняному ринку телекомунікаційних послуг з огляду на можливість прогнозування тенденцій укладання формальних та неформальних угод між його учасниками та розробка пропозицій щодо удосконалення антимонопольного регулювання цих процесів для забезпечення ефективного конкурентного середовища та недопущення антиконкурентних узгоджених дій у галузі зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усвідомлення причин, виявлення

тенденцій та перспектив розвитку концентраційних процесів на українському ринку телекомунікаційних послуг в їх взаємозв'язку з наслідками для галузі неможливе без розуміння сутності поняття «телекомунікаційна послуга».

Відповідно до Закону України «Про телекомунікації» під телекомунікаційною послугою розуміється продукт діяльності оператора або провайдера телекомунікацій, спрямований на задоволення потреб споживачів [7]. Виходячи з цього, можемо сказати, що ринок телекомунікаційних послуг являє собою механізм узгодження попиту та пропозиції на телекомунікаційні послуги. Відповідно до даних Національної комісії з питань регулювання зв'язку України (НКРЗ) основними сегментами вітчизняного ринку телекомунікаційних послуг є мобільний, фіксований та широкосмуговий (комп'ютерний) зв'язок, а також теле- та радіозв'язок, IP-телефонія, проводове мовлення та телеграфний зв'язок [8].

Одним з основних параметрів, який свідчить про ефективність функціонування того чи іншого ринку є рівень його концентрації, який характеризує відносну величину та кількість суб'єктів господарювання, що пропонують продукцію на ньому [2, с. 87]. Його кількісну оцінку можна отримати шляхом аналізу таких показників:

1) кількість підприємств, що діють на ринку;

2) коефіцієнт концентрації (CR), який визначається як сума ринкових часток найбільших підприємств (зазвичай 3 чи 5), що функціонують на ринку

$$CR = \sum_{i=1}^m q_i, \quad (1)$$

де m – кількість великих підприємств на ринку ($m = 1, 3, 4, 5$);

q_i – ринкова частка продавця на ринку.

3) індекс Херфіндала-Хіршмана (HHI), що являє собою суму квадратів ринкових часток усіх підприємств, які функціонують на ринку:

$$CR = \sum_{i=1}^n q_i^2, \quad (2)$$

де n – загальна кількість підприємств на ринку.

Для аналізу рівня концентрації на ринку телекомунікаційних послуг ми вибрали два основні його сегменти, які найбільш динамічно розвиваються, а саме мобільний зв'язок та Інтернет-послуги.

Виходячи з аналізу кількості підприємств, які діють у цих сегментах ринку, можемо сказати, що рівень концентрації у них суттєво відрізняється. Так, за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації у 2012 р. на ринку Інтернет-послуг було зареєстровано 1167 провайдерів [8, с. 10]. На підставі цього, можемо зробити попередній висновок, що за інших рівних умов, цей ринок є високо фрагментованим, тобто низько концентрованим, а його структура тяжіє до моделі монополістичної конкуренції. Разом з тим, на ринку мобільного зв'язку функціонує незначна кількість суб'єктів господарювання і спостерігається тенденція до подальшого їх зменшення. Так, якщо в 2007 р. послуги мобільного зв'язку надавало 12 операторів, то вже в 2010 р. їх кількість скоротилася до 7, а на початку 2013 р. – до 6. Це свідчить про високу концентрацію на цьому ринку та дає змогу констатувати, що його структура тяжіє до жорсткої олігополії. На нашу думку, це зумовлено специфікою продукту, що продається на ринку, та низькою угодою про злиття та поглинання, які були укладені протягом останніх п'яти років.

Таблиця 1
Розподіл ринку мобільного зв'язку між операторами у 2010-2012 рр.

Оператор	2010	2011	2012
Київстар	45,1	46,2	45,2
МТС Україна	33,7	35,8	35,6
Life:))	17,4	12,9	13,9
Інтертелеком	0,9	1,5	2,1
Укртелеком	1,2	1,5	1,8
PEOPLEnet	1,1	1,4	1,5
ІТС	0,6	0,7	-
УСЬОГО	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено автором за: [9]

Для більш точної оцінки рівня концентрації на цих ринках необхідно проаналізувати розподіл ринку між його основними учасниками. Як видно з табл. 1, на ринку мобільного зв'язку домінують дві великі

компанії – Київстар та МТС-Україна. Свідченням цього є дані про їх ринкову частку, базою для розрахунку якої є кількість абонентів, які обслуговуються цими підприємствами.

Аналіз, розрахованих на основі цих даних, показників концентрації свідчить, що ринок є висококонцентрованим (див. рис. 1). Три найбільші оператори контролюють приблизно 95% ринку. Враховуючи порогові значення коефіцієнтів концентрації, встановлені українським конкурентним законодавством, є всі підстави вважати, що така ситуація становить загрозу для конкуренції й існують усі передумови для виникнення колективного домінування на ринку.

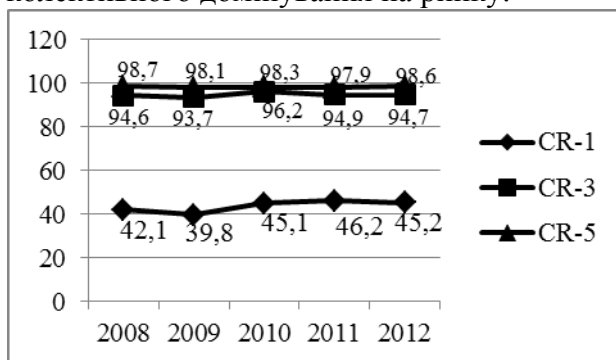


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів концентрації на ринку мобільного зв'язку [розраховано автором]

Така ситуація співвідноситься з загальними тенденціями розвитку світового ринку мобільного зв'язку. Так, на 10 найбільших світових мобільних операторів припадає близько 35%, тобто вони обслуговують 1,5 млрд. абонентів [10, с. 4].

Аналогічні результати демонструє і динаміка індексу Херфіндаля-Хіршмана (див. табл. 2). Його значення наближається до 3500 пунктів, що відповідає висококонцентрованому ринку.

Як уже зазначалося, ринок має чітко виражену олігопольну структуру. Для визначення меж цієї олігополії доцільно скористатися коефіцієнтом Лінда (IL), який характеризує ступінь нерівності між постачальниками, що займають лідируючі позиції на ринку [4, с. 101]. Для двох підприємств – лідерів ринку цей показник дорівнює відсотковому відношенню їх ринкових часток:

$$IL = \frac{q_1}{q_2} \times 100\% \quad (3)$$

Таблиця 2

Динаміка показників концентрації на ринку мобільного зв'язку у 2010–2012 рр.

Показник	2010	2011	2012
Індекс Херфіндаля-Хіршмана	3476	3589	3514
Коефіцієнт Лінда для 2-х підприємств	1,34	1,29	1,27
Коефіцієнт Лінда для 3-х підприємств	0,92	0,98	0,94

Джерело: розраховано автором

Якщо на товарному ринку лідирує три підприємства, то коефіцієнт Лінда визначається наступним чином:

$$IL = 0,5 \left(\frac{2q_1}{q_2 + q_3} + \frac{q_1 + q_2}{2q_3} \right) \quad (4)$$

Оскільки значення цього коефіцієнту, розрахованого для трьох підприємств-лідерів, менше, від значення для двох найбільших фірм (див. табл. 2), тобто має місце порушення безперервності показника, то можемо зробити висновок, що олігопольне ядро формують два суб'єкти господарювання.

Разом з тим, варто відзначити, що незважаючи на високий рівень концентрації, на вітчизняному ринку мобільного зв'язку ведеться інтенсивна конкурентна боротьба між трійкою лідерів. Для залучення якомога більшої кількості абонентів оператори використовують як зниження цін, так і низку методів нецінової конкуренції, зокрема підвищення якості обслуговування, надання дешевих супутніх послуг (наприклад, мобільного Інтернету) тощо. Менші ж учасники або займають невеличку ринкову нішу, або, намагаючись залишитися на ринку, зливаються з потужнішими конкурентами. В інших випадках – вони стають об'єктом поглинання.

Дещо інша ситуація склалася на ринку Інтернет-послуг, який розвивається швидшими темпами, порівняно з усіма іншими сегментами телекомунікаційного ринку. Так, якщо у 2000 р., менше 1% населення користувалося мережею Інтернет, то уже у 2005 р. частка Інтернет-користувачів зросла

до 11%, а у 2010 р. – до 28%.

Незважаючи на те, що, як уже зазначалося, на ринку функціонує достатньо велика кількість підприємств, більшість із них провадять свою діяльність на регіональному чи навіть на локальному рівнях, а тому їх ринкова частка, розрахована на основі кількості абонентів, яких вони обслуговують, є досить незначною. Зараз на ринку діє 10 великих операторів, серед яких лідируючі позиції займає одна компанія – ПАТ «Укртелеком».

Таблиця 3

Рейтинг провайдерів широкополосного доступу в Інтернет

Провайдер	2010	2011	2012
Укртелеком	30,70	27,35	22,28
Воля	11,65	9,78	7,93
Київстар	7,92	8,43	8,45
Тріолан	3,79	4,48	3,15
Датагруп	1,66	3,05	2,49
Vega	3,44	2,93	2,18
TeNet	1,86	1,75	1,52
Airbites	1,60	1,50	1,20
Фрінет	1,52	1,48	1,21
Фрегат	1,29	1,13	1,16
Інші	34,55	38,12	48,43
УСЬОГО	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено автором за: [9]

Аналіз показників концентрації показав (див. табл. 4), що ринок є високого фрагментованими. У 2010–2011 рр. значення коефіцієнту концентрації знаходилося у межах від 45 до 70%, а значення індексу Херфіндаля-Хіршмана трохи перевищувало 1000 пунктів. Це дає підстави для висновку, що в цей період для ринку був характерний помірний рівень концентрації. Однак, виходячи із значення цих показників у 2012 р., можемо констатувати, що на сьогодні ринок є низько концентрованим.

Варто зазначити, що така ситуація є дещо парадоксальною, зважаючи на специфіку послуг, які надаються на ринку та специфічні умови його функціонування. Вільному входу нових суб'єктів господарювання на цей сегмент ринку телекомунікаційних послуг перешкоджає низка адміністративних та економічних бар'єрів. Так, для того щоб ввійти на цей ринок, компаніям необхідно здійснити значні фінансові витрати,

яких потребує побудова інфраструктури доступу до мережі Інтернет. Окрім того, існує низка правових перешкод при доступі провайдерів до житлових комплексів при проведенні будівельних та монтажних робіт [8, с. 10].

Таблиця 4

Динаміка показників концентрації на ринку широкопосмугового доступу до мережі Інтернет

Показник	2010	2011	2012
CR-3	50,28	45,56	38,66
CR-5	57,52	53,09	44,30
HHI	≈1200	≈1000	≈700

Джерело: розраховано автором

Низький рівень концентрації має неоднозначний вплив на розвиток ринку. З одного боку, зростає добробут споживачів, оскільки, вступаючи в інтенсивну конкурентну боротьбу, провайдери своїми мережами охоплюють дедалі більше географічних областей країни і тим самим забезпечують доступ населення до мережі Інтернет. Крім того, в результаті економічного суперництва між ними знижуються ціни на їх продукт.

З іншого боку, така інтенсивна конкуренція може породити свій антипод і призвести до монополізації ринку. Вже зараз спостерігається тенденція до використання лідерами ринку демпінгових цін, в результаті чого певна частина Інтернет-провайдерів зовсім вийшли з ринку, а інша частина – перебуває у скрутному фінансовому становищі. Разом із кризовими явищами у вітчизняній економіці, це несе значну загрозу для ефективності функціонування ринку.

Процеси концентрації на вітчизняному ринку телекомунікаційних послуг в основному здійснюються через централізацію капіталу та виробництва, яка в сучасних умовах набуває форми угод про злиття та поглинання (M&A). Зазвичай мотивами укладання таких угод виступають бажання власників підприємств підвищити конкурентоспроможність послуг, що ними надаються, об'єднати необхідні технічні ресурси у єдину структуру, досягнення синергійного ефекту, розвиток нових послуг та зближення технологій [5, с. 169–170].

Зважаючи на низхідний тип розвитку

фіксованого зв'язку в Україні, основна частка угод M&A припадає на інтеграцію компаній, що діють у сегментах широкосмугового та мобільного зв'язку (див. табл. 5).

Таблиця 5

Найбільші угоди про концентрацію на ринку телекомунікаційних послуг України

Покупець	Об'єкт угоди	Вартість угоди, млн. дол.
Топ Нет	Mirolink.Net	0,78
Датагруп	Home-net	1,35
MTC	Комстра-Україна	4,15
Uconline Holding	Фарлеп	5,00
Epic telecom Invest Ltd.	Укртелеком	1321,8
Вимпелком	Київ стар	5600

Джерело: [11].

Як правило, ці угоди мають горизонтальний (об'єднання двох чи більше операторів мобільного зв'язку чи провайдерів Інтернет-послуг (наприклад, Київстар та Білайн) або вертикальний (злиття компаній, які пов'язані єдиним технологічним процесом чи ланцюжком створення вартості) характер.

Зазвичай консолідація телекомунікаційних компаній пов'язана з тим, що невеликі регіональні підприємства намагаються таким чином посилити свої позиції на нових географічних ринках, а у випадку досягнення ними успіху в подальшому самі стають об'єктами поглинання більшими операторами.

Регулювання інтенсивності конкуренції та рівня концентрації на ринку телекомунікаційних послуг України здійснюється на основі загальних (Конституції України, Господарського кодексу України, Закону України «Про захист економічної конкуренції», Положення про концентрацію) та спеціальних (Закону України «Про телекомунікації», рішення НКРЗІ) нормативно-правових актів.

При здійсненні антимонопольного контролю за рівнем концентрації на ринку телекомунікаційних послуг перед конкурентними органами стоять два основні завдання, які, по суті, суперечать одне одному. З одного боку, необхідно вживати заходів з метою усунення можливості створення штучних бар'єрів входу для нових компаній з боку

вже діючих учасників ринку, а з іншого – не допускати існування надто великої кількості ринкових гравців, діяльність яких характеризується низькою ефективністю або й взагалі відсутністю останньої [6, с. 255].

Для вирішення цих завдань НКРЗІ затвердила порядок оцінки стану конкуренції та визначення оператора комунікацій з істотною ринковою перевагою. Відповідно до цього порядку, оцінка стану конкуренції відбувається на основі аналізу рівня концентрації ринку. На основі встановлення порогових значень уже згадуваних показників концентрації та висоти вхідних бар'єрів виділяють три основні типи ринку: низько-, помірно- та висококонцентрований (див. табл. 6).

Таблиця 6

Класифікація ринку телекомунікаційних послуг залежно від рівня їх концентрації

Тип ринку	Значення CR	Значення ННІ
Низькоконцентрований	CR<45%	ННІ<1000
Помірноконцентрований	45%<CR<70%	1000<ННІ<2000
Висококонцентрований	70%<CR<100%	2000<ННІ<10000

Джерело: [12].

Таке розмежування має велике значення для здійснення ефективного антимонопольного контролю за процесами концентрації на телекомунікаційному ринку. Водночас, у Порядку не зазначається, для якого саме коефіцієнту концентрації (CR-1, CR-3 чи CR-5) встановлені відповідні порогові значення. Зауважимо, що у вітчизняному конкурентному законодавстві, яке регулює усі інші ринки товарів та послуг України, для оцінки рівня концентрації ринку та встановлення можливості виникнення колективного домінування використовується коефіцієнт концентрації, розрахований для трьох найбільших підприємств (CR-3), однак для нього межа встановлюється на рівні 50%. Зниження кількісних порогових значень даного параметру для ринку телекомунікаційних послуг може стати причиною того, що антимонопольні органи будуть витрачати зусилля на аналіз великої кількості дрібних угод про концентрацію, які не несуть загрози для структури ринку. У зв'язку з цим, з

метою уникнення двозначних трактувань даного Порядку, вважаємо за необхідне, уточнити, який саме коефіцієнт концентрації використовується для оцінки рівня концентрації на ринку телекомунікаційних послуг.

Якщо в результаті аналізу було встановлено, що ринок телекомунікаційних послуг чи окремих його сегмент характеризується помірним чи високим рівнем концентрації, то для встановлення необхідності та меж його антимонопольного регулювання аналізуються висота та часові межі існування бар'єрів входу, а також можливість здійснення ефективної конкурентної боротьби у найближчому майбутньому.

Що стосується першого критерію встановлення необхідності державного контролю за процесами концентрації, то враховуючи специфіку продукції та особливості функціонування ринку телекомунікаційних послуг, Порядок визначає перелік вхідних бар'єрів, які підлягають оцінці. Усі фактори, які можуть перешкоджати вільному проникненню на ринок нових операторів чи провайдерів, регулюючим органом згруповано у наступні класи:

1) структурні або технологічні бар'єри, які зумовлені специфікою використовуваної технології, структурою супутніх витрат та рівнем попиту (економія на масштабі, економія на різноманітності послуг та економії на щільності);

2) стратегічні бар'єри (тривалі господарські зв'язки лідируючих суб'єктів господарювання з постачальниками і покупцями, довгострокові угоди щодо постачання та збуту певного товару чи послуги тощо);

3) адміністративні (регулятивні) бар'єри (законодавчі, нормативні або регулюючі вимоги, пов'язані з умовами входження на ринок, зокрема обмеження числа компаній, що володіють доступом до спектра частот, необхідних для надання послуги, обмежена кількість ліцензій та дозволів, заходи по контролю за цінами, надання ексклюзивних прав тощо) [12].

Другим критерієм, який підлягає аналізу при оцінці рівня концентрації ринку телекомунікаційних послуг, виступає можливість ведення ефективної конкуренції.

Остання визначається як економічне суперництво, за якого існує велика кількість операторів телекомунікацій, що мають рівні можливості вільно входити на ринок і залишати його, однакові умови доступу до телекомунікаційних мереж, подібних послуг та відповідної інформації, та вільний вибір споживачем оператора телекомунікацій і потрібних йому виду та кількості послуг за прийнятною ціною та якістю. Ознаками ефективності конкуренції виступають: 1) обмежена, але достатня кількість операторів поза вхідними бар'єрами, які мають різні структури собівартості та працюють в умовах високої цінової еластичності попиту; 2) наявність на ринку надлишкових можливостей, які дозволили б конкурентам дуже швидко розширитися у відповідь на будь-яке збільшення цін; 3) ринок розвивається під впливом інновацій та характеризується постійним технологічним прогресом, оскільки на таких ринках обмеження конкуренції часто пов'язані з інноваційними загрозами з боку потенційних конкурентів, які поки що не увійшли на ринок [12].

Якщо ринок відповідає хоча б одній з перелічених ознак, то вважається, що на ньому існують передумови для ведення ефективного економічного суперництва між його учасниками, а тому не підлягає регулюванню з боку антимонопольних органів.

Варто відзначити, що ринок телекомунікаційних послуг є чи не єдиним ринком в Україні, щодо якого діють спеціальні правила для визначення домінуючого становища суб'єкта господарювання на ринку. Так, якщо Законом України «Про захист економічної конкуренції» для всіх товарних ринків встановлюється, що однією з ознак домінуючого становища підприємства є його ринкова частка, яка перевищує 35% [13], то згідно з рішенням НКРЗІ для телекомунікаційних ринків порогове значення цього показника становить 25% [12].

Незважаючи на те, що вітчизняне законодавство і намагається враховувати специфіку ринку телекомунікаційних послуг при здійсненні контролю за рівнем концентрації, на нашу думку, воно все ще далеке від того стану, щоб забезпечити максимальну ефективність його функціонування. На нашу

думку, воно потребує вдосконалення за такими напрямками:

– зміна підходів у методиці визначення ринкової частки суб'єкта господарювання. Згідно чинного законодавства, даний показник розраховується на основі розміру валового доходу. На нашу думку, за цими даними об'єктивно можна судити лише про рівень концентрації капіталу на даному ринку. Для оцінки ж рівня концентрації ринку ринкова частка підприємства має розраховуватися на основі кількості абонентів, тобто частини попиту, яку воно обслуговує;

– уточнення деяких понять та термінів у законодавстві. Так, зокрема у рішенні НКРЗІ № 444 зазначається, що збереження високої ринкової частки конкретного оператора впродовж тривалого періоду часу може свідчити про те, що він має істотну ринкову перевагу, а часті зміни цього показника можуть вказувати на відсутність такої позиції. У цьому аспекті уточнення потребують дві позиції: по-перше, який термін відповідає тривалому періоду, і що являє собою «ринкова перевага». Національне конкурентне законодавство оперує двома основними поняттями – монопольне становище та домінуюче становище. У зв'язку з цим, ми вважаємо за необхідне узгодити термінологію загальних та спеціальних (галузевих) нормативно-правових актів.

Висновки. Зважаючи на все вище викладене, можемо констатувати, що вітчизняний ринок телекомунікаційних послуг характеризується динамічним розвитком. Подальша ефективність його функціонування багато в чому залежить від інтенсивності економічного суперництва між його учасниками та рівня концентрації.

Сучасний розподіл ринку між учасниками неоднозначно впливає на його розвиток. З одного боку, спостерігається активна конкурентна боротьба між лідерами ринку. З іншого боку, зважаючи на динаміку кількості угод про злиття та поглинання, а також кризові тенденції у вітчизняній економіці, існує значна загроза його монополізації.

У зв'язку з цим, необхідно видається зміна чинної системи контролю за процесами концентрації у цій сфері. Зокрема існує нагальна потреба в усуненні прогалин у ді-

ючому спеціальному законодавстві, а також вдосконалення існуючої методики оцінки рівня конкуренції та концентрації на ринку.

Література

1. Базилевич В. Д. Формирование конкурентной среды в транзитивной экономике: проблемы, тенденции, противоречия / В. Д. Базилевич // Конкуренция. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2003. – № 2 (5). – с. 24–28.
2. Ігнатюк А. І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія / А. І. Ігнатюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
3. Уманців Ю. М. Регулювання діяльності корпоративних структур в Україні / Ю. М. Уманців // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3 (29). – с. 179–184.
4. Филук Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія / Г. М. Филук. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
5. Коваль В. Напрями мережевої форми корпоративної інтеграції підприємств в інфокомунікаційній сфері України в умовах розвитку конвергентних послуг / В. В. Коваль // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – № 5. – 2012. – с. 169–173.
6. Філон М. М. Методологія аналізу ринків телекомунікаційних послуг / М. М. Філон // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Вип. 6(3). – 2012. – с. 255–260.
7. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 № 1280-IV станом на 07.01.2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>.
8. Звіт щодо діяльності НКРЗ та стану телекомунікацій в Україні за 2011 р. [Електронний ресурс] / Національна комісія з питань регулювання зв'язку України. – Режим доступу: http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/2011_zvit_nkrz.pdf.
9. Офіційний сайт консалтингової компанії «iKS-Consulting» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iksconsulting.ru/ukr/index.html>
10. Рынок мобильной связи [Електронний ресурс] / Еврофинансы – Режим доступу: http://www.eufn.ru/download/analytics/ict/mobiles_12.2010.pdf
11. Анализ сделок слияния и поглощения (M&A) в отрасли телекоммуникаций в период финансового кризиса [Електронний ресурс] / СВ-Консалтинг // Режим доступу: <http://www.sv-consulting.com.ua/index.php/ru/analysis/55--maa->
12. Рішення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України № 444 «Про затвердження порядку аналізу ринків послуг пропуску трафіка та визначення операторів телекомунікацій з істотною ринковою перевагою» від 25.08.2011 [Електронний ресурс] / Національна комісія з питань регулювання зв'язку України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/>
13. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III: за станом на

27 липня 2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>

Проанализирован уровень концентрации в основных сегментах отечественного рынка телекоммуникационных услуг – на рынке мобильной связи и широкополосного доступа к сети Интернет. Выявлено особенности процессов концентрации в этих сегментах рынка и их влияние на интенсивность конкуренции. Обоснована необходимость и предложены пути усовершенствования отечественного законодательства для повышения интенсивности конкуренции и усиления контроля за процессами консолидации предприятий на рынке телекоммуникационных услуг Украины.

Ключевые слова: рынок телекоммуникационных услуг, концентрация рынка, антимонопольное регулирование, рыночная доля, индекс Херфиндаля-Хиршмана, коэффициент концентрации.

Concentration of telecommunication services at the main segments of Ukrainian market – mobile network market and broadband service market – is analysed. Characteristic features of the market concentration are determined and the impact on density of competition at these segments is analysed. The necessity of improving government regulation of market concentration is justified and the ways of its improvement are suggested.

Keywords: telecommunication market, market concentration, antimonopoly policy, market share, Herfindahl-Hirschman index, concentration ratio.

Рекомендовано до друку д. е. н, проф. Базилевичем В. Д.

УДК 338.436:332.14

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРУ

С. І. Бурма, аспірант, Запорізький національний технічний університет, econotique@ukr.net

У статті досліджено передумови формування регіонального агропромислового кластеру у Запорізькій області. Проаналізовано результати діяльності агропромислового комплексу регіону, визначено сильні сторони та внутрішні проблеми його розвитку. Розглянуто досвід функціонування агропромислових кластерів у регіоні.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, інновації, кластер, регіон, розвиток, сільське господарство, формування агропромислового кластеру.

Постановка проблеми. Формування високоефективної аграрної системи в регіоні, покликаної забезпечити продовольчу безпеку та створити нормальні умови для розвитку сільських територій є особливо складним завданням в умовах глобалізації економічних зв'язків та прискорення інноваційних процесів. Сьогодні на наявні базові проблеми неефективності системи господарювання в аграрній галузі додаються нові дисбаланси і диспропорції, що проявляється у нерівномірності трансформаційних змін у різних сферах АПК, обмеженні можливостей внутрішньогалузевого перерозподілу ресурсів, руйнуванні виробничого потенціалу та відтоку товаровиробників з галузі.

Одним із інструментів стимулювання стабільного розвитку підприємництва є впровадження кластерних систем, які останнім часом розглядаються як самостійні суб'єкти господарювання за різноманітними напрямками діяльності. Кластерні утворення агропромислового комплексу регіону, можуть стати плацдармом який дозволить промисловцям та сільгоспвиробникам більш ефективно реалізувати власний виробничий та інноваційний потенціал, а також значно покращити соціально-економічні показники розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема сталого розвитку територій на основі формування регіональних кластерів присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників. Однак, процес створення кластеру не стандар-

тизовано, тому різні науковці маючи спільні погляди на сутність кластеру пропонують дещо різні підходи до механізмів їх впровадження, зокрема пропонується створення кластерів у чотири етапи – формування ініціативної групи; розробка реального і з усіма узгодженого проекту; створення координаційного центру та визначення кола суб'єктів кластеру; початок діяльності кластеру (С. Соколенко) [1]. Деякі науковці виділяють п'ять стадій створення кластерів – агітацію і мотивацію потенційних учасників; стадію розробки спільної стратегії; стадію пілотного проекту; стадію стратегічного проекту; стадію саморегуляції (Ю. Владимиров та В. Теретьяк) [2, с. 75–77]. Окремі дослідники пропонують алгоритм формування кластера у три етапи – макроекономічні дослідження, мікроекономічні дослідження, безпосереднє формування кластеру (І. Ступак та П. Сідун) [3, с. 63]. Пропонується також механізм створення кластерів, що передбачає аудит регіональної економіки; вибір моделі регіонального кластеру; формування кластеру, а також моніторинг діяльності кластеру (В. Прушківський) [4, с. 136]. Отже, процес дослідження передумов формування кластерів в процесі створення регіональних кластерних утворень, у тому числі у АПК, є дискусійним та потребує розвитку.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження передумов формування агропромислового кластеру у Запорізькій області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість дослідників поширюють теорію кластерів на індустріальні системи. Проте у багатьох провідних країнах існують агропромислові об'єднання, які побудовано у відповідності до кластерних принципів. Агропромисловий кластер представляє комплекс сільськогосподарських виробництв, а також інших виробництв АПК, які об'єднуються в технологічний ланцюжок створення доданої вартості [5, с. 38–44].

Кластеризація агропромислового комплексу регіону передбачає концентрацію та спеціалізацію агропромислового виробництва на певній території для узгодження спільних дій на ланцюжку «виробництво – зберігання – переробка – реалізація сільськогосподарської продукції», з метою ефективної інтеграції у світовий простір, підвищення конкурентоспроможності та збільшення прибутків учасників кластерів [6, с. 3–12].

Можливість і ефективність утворення агропромислових кластерів визначають:

- структура, специфіка та територіальне розміщення виробництв;
- рівень розвитку конкуренції;
- інноваційність виробництв;
- мобільність робочої сили;
- рівень розвитку системи менеджменту;
- рівень обміну інформацією і технологіями;
- вплив державного управління.

Не можна не погодитися із думкою тих науковців, які відокремлюють в окремий етап та визначають важливу роль аналізу передумов формування кластерного утворення, оскільки саме дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності кластеру – потенціалу, як самих учасників кластеру, так і регіону в цілому є визначальним при прийнятті рішення щодо утворення кластеру.

Запорізька область відноситься до найбільш економічно привабливих регіонів України завдяки значному промислового, аграрного та науково-технічному потенціалу, забезпеченості власними енергоресурсами, розвиненій транспортній інфраструктурі та банківській системі, доступності до ринків України та зарубіжжя.

Чітко виражений індустріальний харак-

тер виробництва Запорізької області виражається в тому, що значну частку валової доданої вартості регіону створюють потужні підприємства металургійного, машинобудівного та енергетичного комплексів. Як наслідок, високий ступінь індустріалізації регіону є одним із визначальних факторів незадовільної екологічної та медико-демографічної ситуації, яка супроводжується зростанням поширеності хвороб, зростанням смертності, зниженням народжуваності тощо.

Розв'язання зазначеного комплексу проблем можливе через сприяння розвитку не індустріальних секторів, у тому числі й АПК регіону.

Запорізька область відома як один із потужних аграрних регіонів України. Її частка у загальнодержавних обсягах виробництва складає близько 4%, а по окремих товарних позиціях – 12-14%. Сільськогосподарські угіддя області займають майже 83% території або 2247,8 тис. га. Площа зрошуваних земель становить 240,4 тис. га. В розрахунку на одного мешканця області припадає 1,01 га орних земель, тоді як в середньому в країні цей показник дорівнює лише 0,66 га [7, с. 14–15].

Агропромисловий комплекс Запорізької області формують:

- суб'єкти сільського господарства: 762 сільськогосподарських підприємств різних форм власності та господарювання, 2283 фермерських господарств та 62 тисячі особистих селянських господарств;

- підприємства харчової і переробної промисловості: 28 борошно-мельних, 32 хлібопекарських підприємства, 10 підприємств з виробництва олії та маргаринової продукції, кондитерська фабрика, 13 молокопереробних підприємств, 21 м'ясо-переробне підприємство, підприємства з виробництва пива та безалкогольних напоїв;

- підприємства та організації інфраструктури аграрного ринку: 159 пунктів приймання молока і м'яса, 7 агроторгових домів, підприємства агросервісного та агрохімічного обслуговування, підприємства ветеринарного обслуговування, племенні господарства, 311 пунктів штучного осіменіння, 14 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [8].

Агрокліматичні умови області сприятливі для вирощування районованих сортів сільськогосподарських культур, отримання високих врожаїв. Однак нерівномірне випадіння опадів, суховії, зимові відлиги можуть погіршувати умови вирощування сільськогосподарських культур та знижувати їх продуктивність.

Сільськогосподарське виробництво, як в Україні в цілому, так і у Запорізькій області зокрема, ведеться на особливо цінних землях. Із 2244 тис. га сільськогосподарських угідь регіону 38% складають особливо цінні землі (852 тис. га), із 1905 тис. га ріллі 30% становлять особливо цінні землі (558 тис. га) [9].

Однак, попри наявні можливості в останні роки спостерігається спад виробництва сільськогосподарської продукції в регіоні. Так, тільки у 2012 році загальне виробництво продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 року) проти 2011 року зменшилося на 19 %, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – на 31%, у господарствах населення – на 2,3%. Валова продукція сільського господарства за 2012 рік склала 7056,4 млн. грн. (область займає 17 місце в Україні), що становить 81% до рівня 2011 року, у тому числі по сільгосппідприємствах валова продукція дорівнювала 3496,4 млн. грн. (69% до 2011 р.), по господарствах населення – 3560 млн. грн. (98% до 2011 р.). У 2012 році одержано 1 млн. тонн зерна, що на 45% менше, ніж у 2011р., у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – 848,9 тис. т (мінус 50%). Зменшення обсягів зернових культур зумовлено як зниженням урожайності (на 10,2ц з 1га, або на 39%), так і зменшенням зібраної площі на 10%. Валовий збір пшениці в 2012 році становив 714,6 тис. т (на 51% менше, ніж торік), ячменю - 327,9 тис.т (на 34%), кукурудзи на зерно - 84,6 тис.т (на 49% менше, ніж торік) [10].

В ході аналізу ефективності сільського господарства Запорізької області доцільно провести міжрегіональні зіставлення по основним товарним позиціям. На жаль по більшості сільськогосподарських товарних позицій Запорізька область відстає, як за абсолютним показником виробництва, так і за показником урожайності. Найбільш ефекти-

вним в області є вирощування соняшнику, за обсягами виробництва по даній товарній позиції область займає 4 місце в Україні, урожайність соняшнику в області становить 14-16 ц/га, що значно нижче ніж у Харківській (до 24 ц/га), Івано-Франківській (до 22 ц/га), Дніпропетровській (до 21 ц/га) та Полтавській (до 23 ц/га) областях [11; 12].

Є резерви зростання у виробництві зернових та зернобобових культур – урожайність виробництв регіону 26,0 ц/га проти 37,0 ц/га в середньому по Україні (для порівняння, Полтавська область – 51 ц/га), вирощуванні овочів – урожайність виробництв регіону 149 ц/га проти 195 ц/га в середньому по Україні, плодів та ягід – урожайність виробництв регіону 64 ц/га проти 84 ц/га в середньому по Україні, виробництві м'яса та молока тощо [11; 12].

Крім того, по більшості сільськогосподарських товарних позицій є резерви для внутрішнього споживання, так коефіцієнт самозабезпечення плодами, ягодами та виноградом дорівнює 71,4% м'ясом – 85,86%, молоком 73,41% (табл. 1).

Щодо результатів економічної діяльності підприємств агропромислового комплексу регіону, то у 2012 році прибуток отримали 72% господарств. Загальна сума прибутку склала 561,5 млн. грн., у середньому на одне господарство припадало 1 млн. грн. У 2012 році рівень рентабельності становив 13,6%, та значно знизився проти 28,1% у 2011р. [13].

На жаль, за окремими показниками економічної ефективності використання земель сільськогосподарського призначення Україна поступається провідним країнам світу (табл. 2). Передусім це стосується урожайності сільгоспкультур і виробництва основних видів продукції тваринництва на одну особу. Водночас, за виробництвом окремих видів продукції рослинництва на одну особу Україна займає лідируючі позиції, що свідчить про переважне використання земель для потреб рослинництва.

У європейських країнах урожайність основних сільськогосподарських культур у 2-4 рази вища, ніж в Україні та стабільна по роках, що свідчить про належну культуру землеробства, дотримання технологічних і

екологічних вимог. Через це спостерігається висока землемісткість вітчизняного сільськогосподарства, яка в середньому у 8 разів перевищує аналогічний показник у краї-

нах Євросоюзу. Українські аграрії 79% прибутків одержують за рахунок природної родючості землі і лише 21% – як результат впровадження технологій [9].

Таблиця 1

Рівень самозабезпечення Запорізької області основними
видами продовольства

	Обсяги виробництва, тис. тонн	Фонд споживання, тис. тонн	Коефіцієнт самозабезпечення, %
Зернові культури	1196,3	250,25	100
Картопля	750,1	189,31	100
Овочі та баштанні	321,0	299,75	100
Плоди, ягоди та виноград	68,8	96,36	71,40
М'ясо	85,1	99,11	85,86
Молоко	257,5	350,79	73,41
Яйця (млн. шт.)	727,3	557,48	100
Олія	515,8	29,26	100

Таблиця 2

Виробництво основних видів продукції рослинництва і тваринництва
у деяких країнах світу

	Канада	США	Німеччина	Франція	Польща	Україна
Виробництво основних видів продукції рослинництва на одну особу, кг						
Зернові	1473	1291	544	1066	716	856
Цукрові буряки	15	92	290	506	256	300
Картопля	129	58	124	104	229	408
Овочі	62	113	41	80	136	193
Плоди та ягоди	19	81	27	138	72	47
Виробництво основних видів продукції тваринництва на одну особу, кг						
М'ясо	130	135	100	92	93	45
Молоко	240	279	361	383	321	245
Яйця	12	17	8	15	16	21
Урожайність основних сільськогосподарських культур, ц/га						
Пшениця	27,8	29,9	78,1	74,5	41,7	26,8
Ячмінь	32,6	39,3	65,4	68,4	34,4	19,7
Кукурудза	83,7	103,4	97,5	91,1	62,3	45,1
Соняшник	16,0	17,4	24,1	23,5	18,1	18,4
Цукрові буряки	603,4	576,1	675,7	937,0	542,6	363,3
Картопля	313,1	462,7	440,6	437,9	198,5	168

Як свідчить аналіз інвестиційної активності підприємств АПК області, загальний обсяг інвестицій в основний капітал у сільському господарстві регіону за 2006–2011 роки склав 2 587,6 млн. грн., у тому числі:

- 2006 рік – 224,3 млн. грн.;
- 2007 рік – 286,9 млн. грн.;
- 2008 рік – 639,6 млн. грн.;
- 2009 рік – 355,2 млн. грн.;
- 2010 рік – 582,0 млн. грн.;
- 2011 рік – 499,6 млн. грн. [8].

Інвестиційна активність сільськогосподарських підприємств в зазначений період підтримувалася переважно за рахунок влас-

них коштів підприємств (до 70%) та запозичень у комерційних банках (до 20%). У першу чергу підприємства спрямовували інвестиційні кошти на оновлення основних виробничих фондів, впровадження нових енергозберігаючих технологій, будівництво та реконструкцію об'єктів виробничого призначення.

Протягом 2010–2012 років в області реалізовувалися інвестиційні проекти з будівництва та реконструкції тваринницьких господарств, зокрема проект будівництва приміщення для безприв'язного утримання великої рогатої худоби у ВАТ «Племзавод

«Степной»; проект реконструкції приміщення для утримання молодняку великої рогатої худоби у ТОВ «Агрофірма «40 років Жовтня»; проект реконструкції приміщень для утримання свиней та птиці у ТОВ «Агропромислова компанія»; проект реконструкції приміщення для утримання свиней у СВК «Дружба»; проект будівництва сучасного насінневого заводу потужністю 20 тис. тонн насіння на рік [8].

Найпривабливішою галуззю сільськогосподарського виробництва області для вкладення інвестицій залишається рослинництво, що обумовлено швидкою, порівняно з іншими галузями, окупністю вкладених коштів. Основними напрями інвестицій в рослинництво є:

- розширення площ посіву високопродуктивних сортів;
- придбання техніки;
- розширення площ зрошуваних земель;
- виробництво екологічно чистої продукції.

Прикладом ефективного залучення інвестицій у розвиток АПК області є будівництво ТОВ СП «Нібулон» у м. Кам'янка-Дніпровська перевантажувального терміналу потужністю 75 тисяч тонн відвантаження зернових та олійних культур на річковий транспорт.

Серед факторів, що забезпечують інвестиційну привабливість Запорізького регіону у сфері АПК слід відзначити:

- наявність родючих земель;
- сприятливі природнокліматичні умови;
- значний трудовий потенціал;
- розвинуту переробну галузь;
- наявність підприємств, що є лідерами виробництва у харчовій та переробній промисловості області;
- вигідне географічне розташування для експорту продукції;
- зусилля місцевої влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату;
- наявність елементів ринкової інфраструктури.

В останні роки у регіоні спостерігається тенденція до скорочення кількості інноваційно-активних підприємств. Так, у 2012 році в Запорізькій області інноваційною діяльністю,

направленою на виконання наукових досліджень й розробок, займалися 29 підприємств та організації області, або 4,6% від загальної їх кількості проти 45 підприємств у 2000 році та 56 – у 1995 році. При цьому 9 підприємств (29% від загальної кількості інноваційно-активних підприємств) у рамках інноваційної діяльності займалися придбанням обладнання, 8 інноваційно-активних підприємств (26%) проводили власні внутрішні науководослідні розробки і тільки 2 підприємства (6%) займалися ринковим впровадженням інновацій [14].

Значну роль у здійсненні аграрної політики регіону відіграє державне регулювання та підтримка сільськогосподарського виробництва, яка здійснюється за наступними напрямками:

- цінове регулювання;
- субсидії і дотації на виробництво та придбання ресурсів;
- фінансово-кредитна підтримка;
- податкове стимулювання;
- спеціалізована підтримка.

Проте через системний брак коштів та низку бюрократичних перешкод зазначена державна політика не має достатньо ефективності. Варто відмітити низький рівень використання державою непрямих заходів підтримки аграрного сектору. Крім того, існуюча система вищої освіти не сприяє забезпеченню висококваліфікованими працівниками як безпосередньо сільгоспвиробництва, так і органи державного управління, які займаються формуванням державної політики у сфері підтримки агропромислового комплексу країни.

Варто відмітити значну увагу держави щодо підтримки інвестиційного процесу в регіоні, зокрема в області розроблена та реалізується програма «Стратегія залучення інвестицій в економіку Запорізької області на 2009–2015 роки», функціонує спеціалізований інвестиційний Інтернет портал «Запорізька область – регіон можливостей». Тобто державою впроваджуються певні кроки щодо створення платформи для залучення інвестицій в економіку регіону, однак вплив системних загальноекономічних факторів, перш за все недосконала система оподаткування та

низький рівень розвитку фінансового ринку створюють значні перешкоди для повної реалізації інвестиційного потенціалу регіону.

Представники бізнес-середовища та влади в Запорізькій області мають певний позитивний досвід організації співробітництва в рамках кластерних структур, у тому числі і у сфері АПК.

У Запорізькому регіоні повноцінно функціонують два кластери – Кластер бджільництва «Бджола не знає кордонів» та Інноваційний технологічний кластер «Сільськогосподарське машинобудування».

Кластер «Сільськогосподарське машинобудування» було створено у 2009 році у рамках створюваного Державним агентством України з інвестицій та інновацій національного інноваційного кластеру «Нові машини».

У рамках кластерного співробітництва учасниками кластеру проводяться наукові дослідження та вивчаються потреби сільськогосподарських виробників півдня України у машинах та знаряддях сільськогосподарського машинобудування.

Створення кластера дозволило підприємцям, у період кризи, не тільки зберегти бізнес, але й розвиватися. Кластеру вдалося забезпечити активну участь представників бізнесу в міжнародних виставках, освоювати нову продукцію, створювати спільні підприємства. Тільки у 2009 році укладено прямих договорів на загальну суму 240 тис. грн. та контрактів по спільному збуту продукції на суму 500 тис. дол. США.

Кластер бджільництва «Бджола не знає кордонів» було створено у 2009 році на території Мелітопольського району. Мета створення кластеру – не тільки об'єднати виробників меду та іншої продукції бджільництва, а й залучити до співробітництва науково-дослідницькі установи, апітерапів, торговельні організації, виробників косметики, медичних препаратів та інших продуктів, де використовуються компоненти меду.

За час функціонування кластерного об'єднання «Бджола не знає кордонів» було реалізовано низку спільних проектів та досягнуто ряд позитивних результатів, зокрема спільно із Мелітопольською райдержадміністрацією реалізується проект спрямований на

захист медоносних рослин; впроваджено ряд новітніх технологій виробництва, зокрема налагоджено виробництво багатокорпусних пінополістирольних вуликів різної комплектації, електричних радіальних медононок, електроножів для обробки рамок, освоєно та модернізовано розведення бджолиних маток; впроваджуються проекти, які спрямовані на оздоровлення людей, зокрема на двох пасіках відкрито будиночки відпочинку і біокорекції організму, на базі Чоловічого монастиря у місті Мелітополь відкрито Апіцентр тощо.

Результати перших років функціонування кластерних утворень в регіоні свідчать про значний потенціал даного виду співробітництва, однак, як показує досвід, реалізовувати наявні можливості дуже складно, оскільки розвитку кластерних об'єднань заважає ряд об'єктивних системних стримуючих факторів, зокрема відсутність налагодженого партнерства та слабкий рівень довіри між органами влади та бізнес середовищем, відсутність коштів на реалізацію кластерних проектів, відсутність законодавчих та нормативних документів, які стимулюють і регулюють діяльність кластерів, відсутність масштабної державної підтримки об'єднання підприємств у кластери.

Висновки. Отже, нами було розглянуто передумови утворення та розвитку регіонального агропромислового кластеру у Запорізькій області. Наразі зовнішнє середовище чинить негативний вплив на діяльність агропромислового комплексу регіону, крім того галузь має системні проблеми, які пов'язані із незавершеною стадією переходу до ринкових умов господарювання, а отже АПК регіону потребує реалізації заходів спрямованих на підтримку дрібних товаровиробників, починаючих підприємців, сімейних ферм, кооперативів; охорону земель та раціональне використання сільськогосподарських угідь; розвиток ринкової інфраструктури; розвиток аграрної науки та впровадження у виробництво інноваційних технологій вирощування та переробки сільськогосподарської продукції, догляду за тваринами, систем обробки ґрунту, розвиток сільськогосподарського машинобудування

тощо.

Проте АПК регіону має потенціал для ефективного розвитку, реалізувати який можливо лише застосовуючи нові форми регіонального співробітництва, у тому числі й розвиваючи кластерні форми взаємодії.

Створення регіонального агропромислового кластеру в Запорізькій області дозволить об'єднати зусилля сільгоспвиробників, промисловості, науки, фінансового та державного секторів в єдиний ланцюжок доданої вартості, що призведе до підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на основі впровадження нових технологій обробки земель, вирощування, збирання та переробки продукції сільського господарства.

Література

1. Соколенко С. И. Пути кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности Запорожской области / С. И. Соколенко – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2010-study>
2. Владимиров Ю. Л. О классификации кластеров предприятий / Ю. Л. Владимиров, В. П. Третьяк // Альманах «Наука, Инновации, Образование». – 2008. – Вып. 7 – С.72–86.
3. Ступак І. О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю кластера як основа довготермінового розвитку економіки / І.О. Ступак, П.В. Сідун // Інноваційна економіка.-2012.-№ 12[38].-С.58.
4. Прушківський В. Г. Основні етапи формування інноваційної моделі регіону на основі кластерного підходу / В. Г. Прушківський, С. І. Бурма // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДБАБА, 2011 – №55 – С.132 – 138.
5. Бричко А. М. Розвиток механізму активації кластерів в підприємствах АПК./ А. М. Бричко // Економіка АПК – 2009. – № 6. – С. 4 – 8.
6. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм

підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК.- 2010.- № 1.-С. 3-12.

7. Етапи становлення та засади екологічно чистого землеробства в Україні / Матеріали засідання Наукової Ради ВЕЛ. – Київ, 2004. – 28 с.

8. Програма забезпечення продовольчої безпеки Запорізької області на 2011–2015 роки – Запоріжжя: Запорізька обласна державна адміністрація, 2011 – 138 с.

9. Щодо шляхів підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення в Україні. Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1129>

10. Стан сільського господарства регіону за 2012 рік // Головне управління статистики у Запорізькій області. – 2013. – Експрес випуск № 39 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/eksp_sg_39.pdf

11. Виробництво основних видів продукції тваринництва за регіонами у 2012 році // Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/sg/sg_reg/vop/vop_u/vop1212_u.html

12. Виробництво основних сільськогосподарських культур за регіонами у 2012 році // Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/sg/sg_reg/vz_reg/vz_u/vz12_u.html

13. Економічні результати сільськогосподарського виробництва за 2012 рік // Головне управління статистики у Запорізькій області. – 2013. – Експрес випуск № 839 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/eksp_sg_839.pdf

14. Виконання наукових та науково-технічних робіт у 2012 році // Головне управління статистики у Запорізькій області. – 2013. – Експрес випуск № 833 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/xp_nauka_833.pdf

В статье исследованы предпосылки формирования регионального агропромышленного кластера в Запорожской области. Проанализированы результаты деятельности агропромышленного комплекса региона, определены сильные стороны и внутренние проблемы его развития. Рассмотрен опыт функционирования агропромышленных кластеров в регионе.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инновации, кластер, регион, развитие, сельское хозяйство, формирование агропромышленного кластера.

Prerequisites for the formation of regional agro-industrial cluster in Zaporozhye region are studied. The results of the agricultural sector activities in the region are analyzed; development strengths and internal problems are identified. The operation of the agro-industrial clusters in the region is considered.

Keywords: agricultural sector, innovation, cluster, region, development, agriculture, agro-industrial cluster formation.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Прушківським В. Г.

УДК 657.375.1

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ: ВДОСКОНАЛЕНИЙ ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

Ю. В. Домашенко, аспірант, НВНЗ «Національна академія статистики, обліку та аудиту», yulia_dv@i.ua

У статті досліджено еволюційний розвиток та етапи становлення інтегрованої звітності. Обґрунтовано необхідність побудови нової моделі фінансової звітності в Україні, в умовах переходу на МСФЗ та інтеграції українських підприємств у світову спільноту на підставі поєднання статистичної, соціальної, екологічної, фінансової та не фінансової звітності. Інтегровану звітність розглянуто як умову дотримання доктрини сталого розвитку та інструмент, який в найближчій перспективі забезпечить адекватну оцінку ефективності діяльності підприємств ХХІ століття зацікавленими сторонами ринкових відносин.

Ключові слова: інтегрована звітність, принципи звітності, сталий розвиток, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Успішне функціонування підприємств в сучасних умовах потребує підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності на підставі удосконалення управління виробництвом, створення конкурентоздатної продукції та залучення інвестицій. Для цього необхідно створити таку інформаційну систему, яка здатна задовольнити запити всіх зацікавлених користувачів для обґрунтування та прийняття управлінських рішень, інструментом якої виступає фінансова звітність. Саме фінансова звітність повинна надавати повну, неупереджену та достовірну інформацію про поточний стан і результати функціонування підприємства та бути надійним джерелом аналітичних висновків щодо подальшого розвитку та визначення економічного потенціалу підприємства.

В умовах розвитку ринкових відносин ХХІ ст., які супроводжуються глобалізацією, зростанням населення, екологічними проблемами, дефіцитом ресурсів, зростанням політичної активності, а також необхідністю прозорості звітності підприємств, все частіше обговорюється питання про появу вдосконаленої звітності суб'єктів господарювання. Оскільки звичайна фінансова звітність часто не відображає реальну вартість сучасних підприємств і не дає цілісного уявлення про їх діяльність, відображаючи лише окремі аспекти, назріла необхідність появи і формування нової звітності, що отри-

мала назву інтегрована.

Ще в кінці 2010 року на Всесвітньому конгресі бухгалтерів і аудиторів, що проходив у Малайзії постало питання про необхідність зміни ставлення до функцій бухгалтерської служби і в цілому до ролі обліку і звітності в системі управління. Інструментом вирішення цієї проблеми, була запропонована, прийнята в більшості країн світу, концепція «сталого розвитку», яка полягає у розширенні спектру інформації, що включається в звітність підприємств і передбачає складання інтегрованої звітності. Це нове поняття в управлінні, метою якого вирішити значну кількість проблем, пов'язаних з оцінкою фінансового стану підприємства. Інтегрована звітність повинна містити не тільки показники, що характеризують фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства, а й натуральні показники ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, інформування користувачів звітності про рівень соціальної відповідальності її власників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дискусійні моменти та наукові проблеми складання фінансової звітності завжди перебувають у полі зору українських науковців. Значний вклад у їх розв'язання внесли О. Бородкін, Ф. Бутинець, Ю. Верига, А. Герасимович, С. Голов, Т. Давидюк, В. Добровський, О. Зоріна, С. Зубілевич, О. Коробко, Р. Костирко, В. Костюченко,

Н. Малюга, Г. Нашкерська, В. Сопко, П. Хомин, Н. Ценклер, Л. Чижевська, В. Шевчук та інші [3 – 14].

Наукові підходи до формування фінансової звітності, обґрунтування сутності і взаємозв'язку елементів фінансової звітності, принципи її формування висвітлено в працях зарубіжних вчених: Л. Бернштейна, М. Ван Бреда, М. Кутера, В. Палія, Я. Соколова, Е. Хендріксена та інших [2; 10; 12; 15; 17]. Проте, попри наявність значної кількості запропонованих пропозицій з удосконалення та враховуючи подальші процеси глобалізації та інтеграції облікових систем, на сьогодні відсутня цілісна концепція формування фінансової звітності, що обмежує її якість та прозорість.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є дослідження еволюційного розвитку та етапів становлення інтегрованої звітності, обґрунтування необхідності побудови нової моделі фінансової звітності в Україні в умовах переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Виклад основного матеріалу дослідження. Завершальний етап обробки обліково-аналітичної інформації полягає у формуванні звітності, яка являє собою систему взаємопов'язаних показників, що характеризують умови та результати фінансово-господарської діяльності підприємства або його складових елементів (напрямів бізнесу, проектів, структурних підрозділів, працівників і т.д.) за певний проміжок часу. Проте традиційна фінансова та управлінська звітність не здатна повністю забезпечити інформаційні потреби усіх зацікавлених користувачів унаслідок її складності, незрозумілості, недоступності тощо.

Глобальна фінансова криза 2008 – 2010 рр. виявила необхідність нової економічної моделі, яка могла б захистити підприємство, інвесторів, співробітників і суспільство від серії наступних все більш глибоких криз. Важливим елементом такої моделі розглядається інтегрована фінансова звітність, що повинна замінити існуючу. Один з аспектів критики існуючої або традиційної системи фінансової звітності полягає в тому, що зараз в ній не приділяється достатньо уваги

таким факторам, як ризик, стратегія, нагляд і стійкість підприємства.

Ідеологи нової моделі інтегрованої звітності припускають, що включення всіх цих не фінансових, але тим не менш критичних для функціонування підприємства компонентів у фінансову звітність дозволить поліпшити її якість і відобразити суттєвий вплив фактору навколишнього середовища, соціального і наглядового факторів (environmental, social and governance, ESG): тобто використання природних ресурсів, захисту прав людини і впливу підприємства на суспільні явища та зміни клімату. Нова модель розглядається як можливий спосіб отримання більш повної картини діяльності звітуючого підприємства, що відображає ризики і можливості та більш логічно погоджує всі фактори ESG і фінансові результати [16].

Завдання такої концепції сформульовано наступним чином:

- задовольнити інформаційні потреби довгострокових інвесторів, показавши наслідки прийняття рішень в довгостроковій перспективі;
- відобразити взаємозв'язок між факторами ESG і фінансовими факторами в прийнятті рішень, що впливають на довгострокові результати діяльності підприємства, зробивши зрозумілим та прозорим зв'язок між стабільністю підприємства і його економічною цінністю;
- забезпечити формат звітності за ESG-факторами для систематичного включення в процес прийняття рішень;
- змістити акцент у показниках оцінки результатів роботи підприємства з короткострокових на довгострокові;
- відобразити у звітності більше інформації, яку використовує управлінський персонал для щоденного управління операціями.

Ідея розробки й використання нової моделі звітності для підприємства далеко не нова. Вже стало своєрідною традицією в періоди економічних катаклізмів говорити про неспроможність старої моделі звітності й закликати до суттєвого реформування – аж до розробки кардинально нового підходу.

Історія таких обговорень починається з 70-х років минулого століття, і один той факт, що глобальне застосування МСФЗ узгоджується вже більше 30 років, а з 2011 р. дане питання стосується й України, дозволяє зрозуміти складність досягнення глобального консенсусу.

Звітність змушена еволюціонувати через необхідність відображення змін у самому підприємстві, в інформаційних технологіях, в потребах користувачів. У різних юрисдикціях існують різні вимоги. Еволюційний розвиток та етапи становлення інтегрованої звітності подано на рис. 1.

У жовтні 2012 р., визнаючи свою цільовиту підтримку впровадженню якісної

фінансової звітності, Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC) підписала спільно з Міжнародним комітетом з інтегрованої звітності (IIRC) Меморандум про взаєморозуміння, зобов'язавшись сприяти, підтримувати і координувати зусилля в цьому напрямку. На думку виконавчого директора Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC) Ян Болла: «Традиційна фінансова звітність сама по собі не може надати достатньо інформації інвесторам та іншим зацікавленим учасникам. Потрібна більш цілісна картина, і результати роботи з Міжнародним комітетом з інтегрованої звітності (IIRC) сприяють досягнення цього» [18].

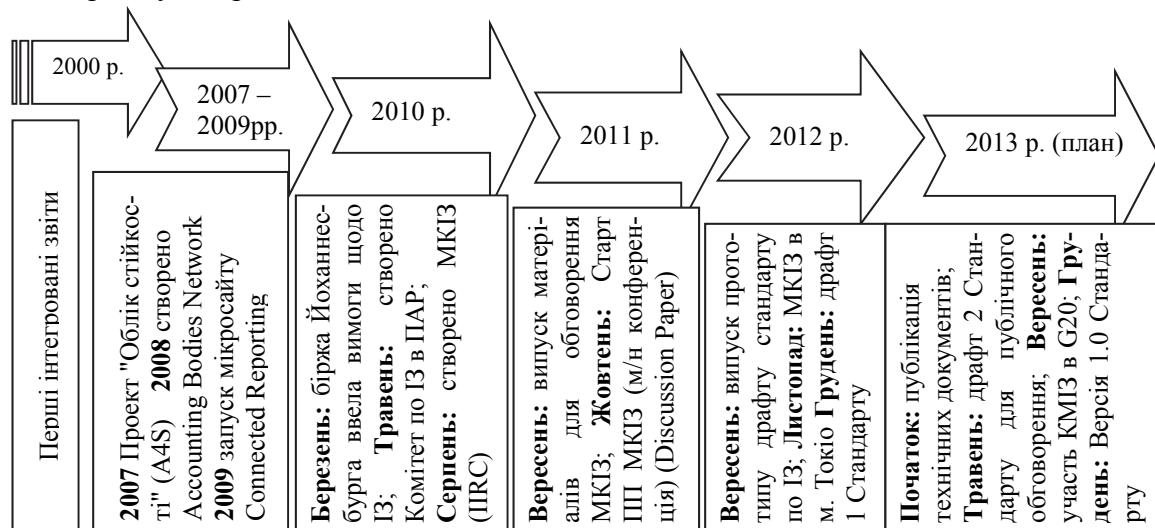


Рис. 1. Еволюційний розвиток та етапи становлення інтегрованої звітності [узагальнено та систематизовано автором за джерелами: [16, 18, 19]

Основна критика існуючої моделі фінансової звітності подана в табл. 1.

Одним із способів розширити свої можливості для сучасного підприємства може стати інтегрована звітність, що включає в себе не тільки інформацію про фінансовий стан підприємства, але й додаткові пояснення та відповідні обґрунтування. Інтегрована звітність підприємств (також відома як «звітність сталого розвитку» або «звітність майбутнього») складається з трьох основних компонентів: екологічна звітність, соціальна звітність і корпоративне управління (рис. 2). Крім того, інтегрована звітність – це мова «стійкого» підприємства та спосіб доведення до потенційного користувача інформації про те, як відбувається створення вартості

підприємства та містить прогнози щодо короткострокового, середньострокового та довгострокового періоду його діяльності.

Принциповими користувачами цієї інформації є саме інвестори, котрі приймають рішення про капітальні інвестиції (табл. 2). По суті, інтегрована звітність є наступним етапом еволюції фінансової звітності, заснований на фінансовій й не фінансовій інформації.

На сьогодні ще не розроблені стандарти інтегрованої звітності, однак є деякі загальні правила її складання. По-перше, вказується стратегія підприємства, актуальна інформація та умови його роботи. По-друге, зазначається історична довідка про діяльність підприємства. По-третє, розкривається

інформація про ризики та труднощі, які виникають у підприємства при досягненні своїх перспективних цілей.

За результатами аналізу основних принципів інтегрованої звітності встановлено, що при її формуванні необхідно керуватися наступними принципами, поданими на рис. 3.

Основна відмінність інтегрованої звітності від традиційної фінансової звітності полягає в тому, що вона сфокусована на ресурсах підприємства (людських, фінансових, виробничих, інтелектуальних, соціаль-

них і природних). Крім того, ключові відмінності інтегрованої звітності подані в табл. 3.

Аналіз основних принципів та відмінностей інтегрованої звітності свідчить, що така звітність буде найбільш зрозумілою для широкої аудиторії, ніж традиційна. Можливість доступними засобами і способами розповісти про діяльність підприємства, його стратегічні плани, здатна залучити більшу кількість інвесторів та кредиторів, а також створити враження прозорості в діяльності та звітності підприємства.

Таблиця 1

Фінансова звітність підприємств: ситуація сьогодні*

Аспект	Характеристика недоліків
Господарська операція	– складність господарських операцій вимагає ускладнення вимог до фінансової звітності;
Оцінка активів та зобов'язань	– фінансова звітність створює помилкове враження у користувачів фінансової інформації про підприємство, тому що вона «історична», тобто відображає результати минулих подій, є кількісною і «лише фінансовою»; – існуюча модель неадекватно відображає нематеріальні активи – більшість нематеріальних активів, створених «всередині» підприємства, не підлягають тестуванню на визнання активів відповідно до МСФЗ і тому не відображаються в фінансовій звітності підприємства; – неспроможність оцінок за справедливою вартістю – в період фінансової кризи 2008-2010 рр. і після неї були висловлені великі сумніви у правомірності використання даних оцінок; – неспроможність оцінок за історичною вартістю; – проблеми визнання зобов'язань і розкриття інформації про фінансові інструменти;
Розкриття інформації	– ключові фінансові результати сховані за об'ємною фінансовою звітністю; – річна фінансова звітність, підтверджена аудитором, не задовольняє потреби інвесторів з точки зору змісту та короткостроковості прогнозів діяльності підприємства;
Оцінка ризиків	– зростання неприйняття ризику керівництвом підприємств, укладачами звітності та аудиторами, в результаті активного проникнення судових тяжб в ділове середовище;
Державне регулювання	– складнощі в системі державного регулювання пов'язані з неоднозначним трактуванням «принципів і правил», занадто заплутаних в окремих випадках, «гібридної» моделі оцінки (де справедлива вартість межує із собівартістю), національних особливостей застосування МСФЗ окремими країнами ін.

* узагальнено та систематизовано автором за джерелами [4, 6, 7, 9, 11]



Рис. 2. Складові інтегрованої звітності [узагальнено та систематизовано автором за джерелами [6, 9, 19]]

Таблиця 2

Основні користувачі інтегрованої звітності*

Користувачі інформації	Переваги
Інвестор	– орієнтація на майбутнє та прогнозування (надає можливість інвесторам оцінити здатність підприємств генерувати грошові потоки в майбутньому); – розкриття основних ризиків та можливостей з точки зору керівництва (надає можливість інвесторам оцінити вплив таких факторів на свій інвестиційний портфель в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі); – можливість порівняння (дозволяє здійснювати якісний галузевий та географічний аналіз, а також проводити співставлення таких категорій як ділова етика, управління конфліктами інтересів, підкуп та корупція тощо); – пов'язаність інформації (дозволяє інвесторам ефективніше оцінювати комбіновану взаємодію різних факторів, що можуть вплинути на вартість підприємства в довгостроковій перспективі); – якісний аналіз; – більш ефективні рішення, високий прибуток на інвестований капітал та більш ефективний розподіл капіталу;
Держава	– більш ефективний розподіл капіталу в економіці в цілому; – гармонізація підходів та зниження бюрократизму; – стабільність економіки та ринку; – більш ефективне керівництво загальними ресурсами (кадровим, природним, соціальним капіталом); – доступ до інформації;
Суспільство	– узгодженість у вирішенні актуальних проблем; – логістичний ланцюг; – звернення особливої уваги на конкретні питання;
Підприємство, що формує звітність	– звітність краще узгоджується з потребами інвесторів; – більш високий рівень довіри у відносинах з основними зацікавленими особами; – найбільш точні рішення відносно розподілу ресурсів (зниження витрат); – покращене управління ризиками та визначення можливостей; – більш тісний взаємозв'язок з інвесторами та іншими зацікавленими особами, в т.ч. з наявним та потенційними працівниками, що збільшує привабливість підприємства та забезпечує збереження досвідченого персоналу; – мінімізація рівня іміджевих ризиків; – більш низька вартість та легкість доступу до капіталу через покращення розкриття інформації; – формування загального підходу та більш тісного співробітництва між різними відділами, філіями підприємства;
Працівники	– перспективи на майбутнє; – об'єднання в рамках підприємства;
Аудитори	– незалежна аудиторська перевірка звітності про стійкий розвиток вважається передовим практичним методом; – забезпечення можливості перевірки інтегрованої звітності призведе до формування нових методів, стандартів та механізмів звітності;
Науковці	– нові аспекти дослідження; – навчання та підвищення кваліфікації осіб, що пов'язані з формування фінансової звітності тощо.

* узагальнено та систематизовано автором за джерелами [7, 8, 19]



Рис. 3. Структура інтегрованої звітності [узагальнено та систематизовано автором за джерелами [6–8; 18–19]

Таблиця 3

Основні відмінності інтегрованої та традиційної фінансової звітності*

Критерій	Інтегрована звітність	Фінансова звітність
Виклад звітності	Лаконічна (короткий виклад найбільш суттєвої інформації)	Складна (інформація в надлишковій кількості)
Застосування сучасних технологій	Доступна в електронному вигляді в режимі он-лайн	Доступна на паперових носіях
Можливість адаптації	Висока (орієнтована на розкриття суттєвих питань, що змінюються в залежності від обставин)	Низька (обмежена необхідністю дотримання вимог законодавства)
Надійність	Висока прозорість звітності за рахунок розкриття більшої кількості показників, а також позитивних та негативних аспектів результатів діяльності підприємства	Невисока прозорість звітності через розкриття обмеженої кількості обов'язкових показників
Підхід	Процесний	Функціональний
Структура	Системна	Уривкова
Сфокусованість	Орієнтація на майбутнє з урахуванням стратегічних цілей підприємства	Орієнтація на минулі показники результатів діяльності та фінансові ризики
Управління	Здійснюється контроль над фінансовими, виробничими, кадровими, інтелектуальними, природними та соціальними ресурсами	Управління лише фінансовими ресурсами
Часові рамки	Короткострокова, середньострокова та довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива

* узагальнено та систематизовано автором за джерелами [16, 19]

Проте, будучи відносно молодим видом звітності, інтегрована звітність має свої плюси і мінуси (рис. 4). До явних мінусів можна віднести відсутність суворої форми надання звітності, можливість спекулювати на пропонуваннях у звітності даних, адже незважаючи на значну кількість не фінансової інформації, загальноприйнятої моделі не фінансової звітності на сьогодні не існує. Є лише обов'язкові вимоги органів різних юрисдикцій – в основному це вимоги комісій з цінних паперів і бірж та Європейського Союзу:

- для публічних підприємств розкривати будь-яку інформацію, яка із значною ймовірністю може вплинути на ціну акцій;

- окремі принципи, що застосовуються до деяких частин бізнес-звітності, такі як бізнес-огляди в Європі;

- більш конкретні вимоги щодо розкриття окремих категорій інформації, наприклад тієї, що стосується керівництва підприємства.

Прикладами уніфікації даної моделі звітності були пропозиції Комітету з МСФЗ за документом «Коментарі менеджменту» (Management Commentary) і Директива щодо вдосконалення звітів Європейського Союзу (EU Accounts Modernization Directive). Вимоги Директиви передбачають, що:

- річна звітність повинна містити адекватний огляд розвитку та результатів роботи підприємства і його теперішнього стану, а також опис суттєвих ризиків і невизначеностей, які впливають на підприємство. В огляді має бути зважений і всеосяжний аналіз розвитку, результатів роботи і поточного стану згідно з масштабом і складністю операцій;

- для забезпечення розуміння розвитку підприємства, його результатів і стану у звітності необхідно включати, поряд з фінансовими, й не фінансові ключові показники ефективності, релевантні для даного підприємства, у т. ч. питання охорони праці та навколишнього середовища;

- у межах такого аналізу в річній звітності повинні наводитися посилання й надаватися додаткові коментарі значень статей, які фігурують у звітності.

До плюсів відносять новизну надання звітності, її розуміння й легкості сприйняття. Вона дозволяє підприємству залучати потенційних клієнтів і акціонерів не тільки на основі операцій минулого періоду, але й на основі прогнозу діяльності майбутнього коротко-, середньо- і довгострокового періодів. Такий крок дозволяє залучити більшу кількість клієнтів і партнерів.

– Незважаючи на ряд мінусів інтегрованої звітності, які можна перетворити і в плюси, більшість підприємств, оцінивши її переваги й перспективи, вже застосовують її на практиці. Наприклад, кількість зареєстрованих у списку Ініціативи щодо глобальної звітності (Global Reporting Initiative, GRI) звітів у 2011 р. склало 238 порівняно з 185 у 2010 р. Жодна розвинута країна сьогодні не мислить фінансової звітності без та-

ких важливих складових, як екологічна звітність, соціальна звітність та звіти з корпоративного управління.

В ПАР з 01.06.2010 р. вже 450 підприємств, акції яких котируються на біржі, повинні оприлюднювати інтегровану звітність, а саме спільну не фінансову та фінансову звітність, або надавати пояснення в своїй звітності, чому вони цього не роблять.

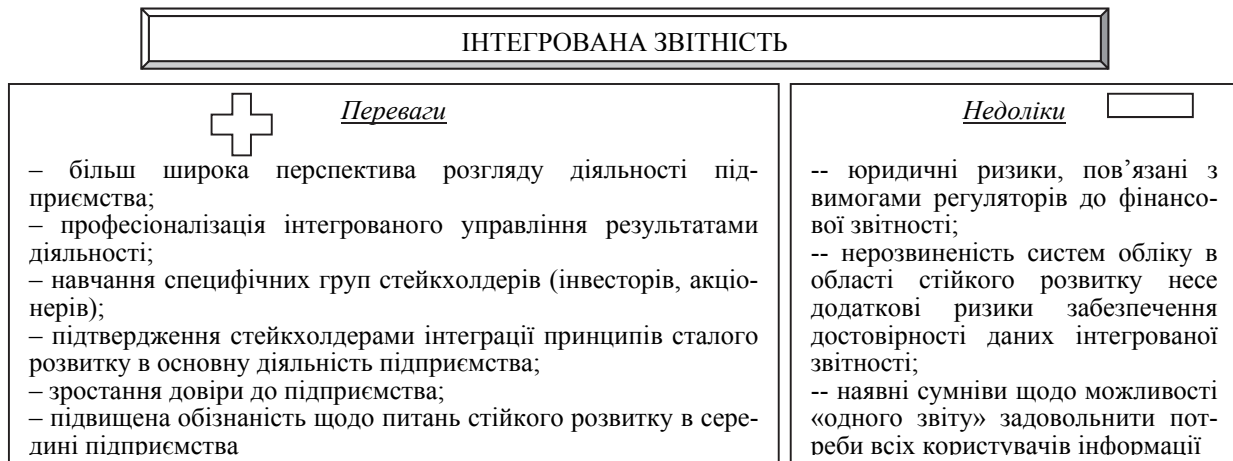


Рис. 4. Переваги та недоліки інтегрованої звітності.
Узагальнено та систематизовано за: [9; 11; 16; 19]

На сьогодні такі підприємства, як BASF, Phillips, Novo Nordisk, United Technologies Corporation, American Electric Power та Rabobank готують інтегровану звітність. У 2007 р. ініціатива Принца Уельського «Звітність сталого розвитку» представила план інтегрованої звітності, який використовується для формування звітності такими підприємствами як Aviva, BT й HSBC.

З 2011 р. в Україні існує близько 60 форм звітності сталого розвитку, в той час як лише чотири підприємства (ДТЕК, Метінвест, СКМ, Оболонь) готують їх за відповідними стандартами GRI.

Не дивлячись на те, що механізм складання інтегрованої звітності ще не досконалий, значна кількість підприємств може експериментувати в складанні звітності та вносити свої правки в механізм і принципи її складання. Така свобода дій приваблює тих, хто не боїться застосовувати у своїй діяльності інноваційні технології.

Висновки. Інтегрована звітність тільки розпочинає своє становлення. Поки що

вона не замінила повністю традиційну фінансову звітність, але для цього вже є передумови. У всьому світі намагаються зробити інтегровану звітність нормою звітності підприємства, що дозволяє не тільки аналізувати минулі періоди його діяльності, але й прогнозувати майбутні. Така можливість відкриває широкі перспективи як для керівників підприємств, так і потенційних клієнтів й акціонерів, залучаючи все більше прихильників.

Оскільки інтегрована звітність знаходиться на етапі становлення, а її загальні принципи носять рекомендаційний характер, повної заміни та відмови від традиційної звітності не відбудеться. Однак, після прийняття офіційного стандарту інтегрованої звітності в кінці 2013 року, вона може замінити більшість звітів. Для більшості підприємств, у тому числі й вітчизняних, це суттєво скоротить час та процедуру формування звітності, дозволить більш творчо підходити до її складання.

Література

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>

2. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.

3. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець та ін.; під заг. ред. і з передм. Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

4. Верига Ю. А. Звітність підприємств. Навчальний посібник / Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля - К.: Центр учбової літератури, 2008. – 776 с.

5. Голов С. Ф. Фінансовий облік: Підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко – К.: Лібра, 2005. – 976 с.

6. Давидюк Т. В. Конвергенція бухгалтерської та соціальної звітності в частині людського капіталу: розвиток існуючих підходів [Електронний ресурс] / Т. В. Давидюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2(3). – с.123–129. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>

7. Зоріна О. А. Організація інтегрованої системи обліку та звітності як інформаційної бази аналізу / О. А. Зоріна // Економіка Крима. – 2011. – № 2 (35). – С. 265–269.

8. Костирко Р. О. Інтегрована звітність – інструмент забезпечення сталого розвитку суспільства / Р. О. Костирко, Т. В. Лісничка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eme.ucoz.ua/publ/zbirniki/24_i_2012/kostirko_r_o_lisnichka_t_v_integrovana_zvitnist_instrument_zabezpechennja_stalogo_rozvitku_suspilstva/33-1-0-247

9. Костирко Р. О. Інтегрована модель звітності

Исследовано эволюционное развитие и этапы становления интегрированной отчетности. Обоснована необходимость построения новой модели финансовой отчетности в Украине, в условиях перехода на МСФО и интеграции украинских предприятий в мировое сообщество, на основании сочетания статистической, социальной, экологической, финансовой и нефинансовой отчетности. Интегрированная отчетность рассмотрена как условие соблюдения доктрины устойчивого развития и инструмент, который в перспективе обеспечит адекватную оценку эффективности деятельности предприятий XXI века заинтересованными сторонами рыночных отношений.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, принципы отчетности, устойчивое развитие, финансовая отчетность.

The evolution and stages of integrated reporting development are studied. The necessity of a new model of financial reporting in Ukraine based on combined statistical, social, environmental, financial and non-financial reporting is substantiated under conditions of transition to IFRS and the integration of Ukrainian enterprises in the international community. Integrated reporting is considered as subject of compliance with the doctrine of sustainable development and a tool to provide in the near future an adequate assessment of enterprise performance efficiency in the 21st century by related parties of market relations.

Keywords: integrated reporting, accounting principles, sustainable development, the financial statements.

Рекомендовано до друку д .е. н.,проф. Проскуріною Н. М.

ті компаній: передумови, принципи, складові / Р.О. Костирко// Економіка України.- 2013.- № 2.- С.18-28.

10. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета. Учебник / М. И. Кутер – М.: Финансы и статистика, 2007. – 592 с.

11. Муравський В. В. Формування та подання інтегрованої звітності з використанням інтернет-технологій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zsas.zhitomir.org/ru/forum/>

12. Палий, В. Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В.Ф. Палий. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 84 с.

13. Пархоменко В. Інтегрована система складання квартальної фінансової звітності / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 03/2000. – № 3. – С. 3-7.

14. Пушкар М. С. Створення інтелектуальної системи обліку: монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 152 с.

15. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета: монография / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.

16. Сорокина К. В. Интегрированная отчетность – новая модель отчетности для бизнеса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lcmso.ru/msfo/articles/2980/>

17. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я. В. Соколова. / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

18. Міжнародна федерація бухгалтерів підтримує інтегровану звітність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.org.ru/>

19. На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый поход в 21 веке / IIRC – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.theiirc.org

УДК 338.24:622.33+005.4

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЗБИТКУ, ОБУМОВЛЕНОГО ШКІДЛИВИМИ ТА НЕБЕЗПЕЧНИМИ УМОВАМИ ПРАЦІ НА ВУГІЛЬНИХ ШАХТАХ

О. Г. Вагонова, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет», Л. В. Касьяненко, асистент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», OIA_NGU@mail.ru

Розглянуто методологічні підходи до класифікації збитків, які обумовлені шкідливими та небезпечними умовами праці на вугільних шахтах. Визначено класифікаційні ознаки та виконано поділ збитків за класифікаційними групами, що дозволяє більш повно їх врахувати при визначенні економічної ефективності інвестицій в поліпшення умов праці.

Ключові слова: економічна оцінка, витрати, умови праці, вугільні шахти, класифікація збитків, інвестиції.

Постановка проблеми. Витрати на проведення заходів з підвищення рівня безпеки праці на вугільних шахтах, які, як правило, у кілька разів більші, ніж на підприємствах інших галузей промисловості, нині є недостатніми, а самі заходи часто виявляються неефективними, інколи навіть економічно недоцільними. При оцінці ефективності інвестицій, спрямованих на поліпшення умов і підвищення безпеки праці гірників, важливим етапом є встановлення величини збитків підприємства та суспільства в цілому, обумовлених аваріями, нещасними випадками та професійними захворюваннями працівників, а також визначення прогностичних змін цих збитків при впровадженні заходів та засобів з охорони праці. Нині не існує єдиного підходу до визначення величини цих збитків та віднесення їх до різних класифікаційних груп.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з економічною оцінкою збитків, обумовлених шкідливими й небезпечними умовами праці, у тому числі на вугільних шахтах, висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених [1–4]. Піонером досліджень в цій області був американський вчений Х. В. Хайнріх, який вивчав ці наслідки на рівні компанії в США ще на початку 20-х рр. XX ст. і створив теорію вартості нещасних випадків. У цій теорії вчений розділив витрати підприємства, які виникають в результаті нещасного випадку, на прямі та непрямі. Такий поділ витрат було покладено Х. В. Хайнріхом в основу так званої «теорії айсберга» (рис. 1).

Прямі витрати за цією теорією це ті, що можна відстежити за допомогою системи моніторингу, яка діє на підприємстві чи в компанії. Непрямі витрати, що знаходяться як би під поверхнею, залишаються невидимими. Хайнріх прийшов до висновку, що непрямі витрати в чотири рази перевищують прямі [5].

До прямих втрат внаслідок нещасного випадку Х. В. Хайнріхом було віднесено виплати втраченого заробітку та вартість лікування потерпілого. В наступному до таких втрат стали відносити і інші складові витрат такі як одноразові виплати потерпілому у випадку стійкої втрати працездатності, витрати, пов'язані з розслідуванням нещасного випадку, штрафи, що накладаються на підприємство органами державного нагляду тощо. Нині до прямих витрат, як правило, відносять усі ті, які можна обрахувати в грошовому вигляді безпосередньо після настання нещасного випадку, а до непрямих відносять такі, що пов'язані з необхідністю заміни травмованого фахівця (навчання, стажування, зниження продуктивності праці нового фахівця в порівнянні з травмованим тощо), зниження продуктивності праці внаслідок морального пригнічення персоналу, падіння престижності компанії, звільнення досвідчених працівників тощо. Непрямі втрати складно обрахувати в грошовому виразі безпосередньо після настання нещасного випадку, вони, як правило, проявляються значний період часу і в значній мірі перекладаються з підприємства на державу та потерпілого чи його сім'ю.



Рис. 1. «Айсберг» прямих і непрямих втрат внаслідок нещасного випадку [5]

Х. В. Хайнріх звертав увагу на той факт, що значне число травм на виробництві не приводить до втрати здоров'я і створив так звану «теорію піраміди» (рис. 2), відповідно до якої на один нещасний випадок з втратою працездатності приходиться безліч дрібних, які не призводять до пропуску роботи [5].

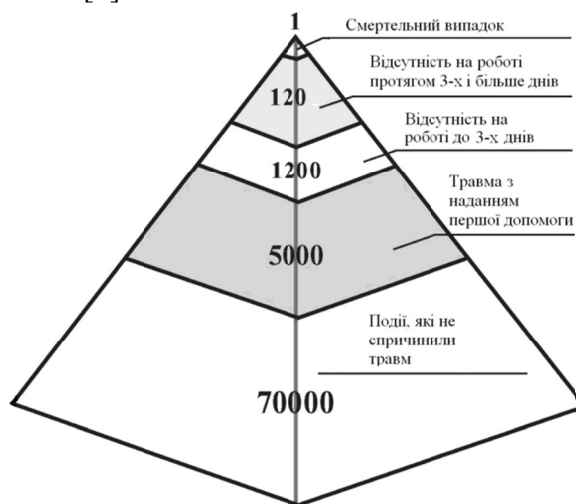


Рис. 2. «Піраміда» нещасних випадків за Х. В. Хайнріхом [5]

В подальшому дослідниками розширювалась та змінювалась класифікацію витрат, пропонувалися різні методи їх підрахунку. Відмінності з'являються в назвах і класифікації груп матеріальних витрат. При

цьому слід відмітити, що незважаючи на певні критичні зауваження, відмінності в класифікації збитків та порядку їх визначення, методи підрахунку збитків, обумовлених шкідливими й небезпечними умовами праці, у різних дослідників практично збігаються.

Формулювання мети статті. Мета публікації – визначити методологічні підходи до класифікації збитків, обумовлених шкідливими та небезпечними умовами праці на вугільних шахтах, та віднесення їх до різних класифікаційних груп.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на аналіз різноманітних підходів дослідників до класифікації збитків, в залежності від вибраних класифікаційних ознак, нами запропонована наступна їх класифікація:

– *за зв'язком зі станом умов праці: постійні та змінні;*

– *за спрямованістю дії: прямі* (виплати втраченого заробітку, компенсації, нарахування тощо) та *непрямі* (збитки обумовлені необхідністю підготовки кадрів, зниженням продуктивності праці нових працівників тощо);

– *за відношенням до виробництва* (залежно від того, чи оплачуються витрати

тим підрозділом, який відповідає за їх виникнення): **внутрішні** та **зовнішні**;

– **за джерелами покриття витрат**: **державні** (покриття витрат з державного бюджету, державних фондів тощо), **роботодавця** (покриття витрат за рахунок підприємств та організацій), **приватні** (покриття витрат з приватних фондів, пожертвуваних коштів тощо), **збитки потерпілого** та його сім'ї;

– **за фактом настання витрат**: **фактичні** (поточні) та **прогнознi** (витрати майбутніх періодів);

– **за видом ресурсів**: **матеріальні** (руйнування будівель, обладнання тощо), **фінансові** (штрафи, відрахування, відшкодування тощо) та **моральні** (страждання, духовні переживання, тощо);

– **за страховими ознаками**: **застраховані** та **незастраховані** втрати;

– **за призначенням витрат**: **пільги та компенсації** за роботу у важких і шкідливих умовах (витрати на пенсії, призначені на пільгових умовах, додаткові відпустки, лікувально-профілактичне харчування, скорочений робочий день, одержання молока чи інших рівноцінних продуктів, доплати за умови та інтенсивність праці, підвищені тарифні ставки), **відшкодування потерпілим** (оплата за дні тимчасової непрацездатності, одноразова допомога потерпілому, чи членам сімей і утриманцям загиблих, відшкодування витрат лікувальним закладам, витрати на санаторно-курортне обслуговування, протезування, придбання транспортних засобів, соціальну допомогу інвалідам, доплати до попереднього заробітку в разі переведення на легшу роботу, пенсії інвалідам і утриманцям загиблих, відшкодування моральної шкоди) **витрати на профілактику** травматизму та професійних захворювань, **витрати на ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків** на виробництві (витрати на розслідування нещасних випадків, рятування потерпілих, проведення аварійно-відновлювальних робіт тощо) **штрафи та інші відшкодування** (штрафи на підприємства, установи і організації за недотримання вимог нормативно-правових актів щодо умов праці, за наявність нещасних випадків та приховування їх від обліку; штрафи на

працівника; компенсації працівникам за час вимушеного простою спричиненого наявністю небезпечних факторів та через зупинення робіт органами державного нагляду за охороною праці; штрафи та інші виплати за недотримання договірних зобов'язань з іншими підприємствами; компенсаційні виплати за шкоду причинену аваріями населенню, будовам, спорудам, майну та довкіллю тощо).

При оцінці збитків, обумовлених умовами праці на вугільних шахтах вельми важливо проводити розмежування між витратами, які головним чином постійні незалежно від умов праці, рівня травматизму або захворюваності, і тими, які змінюються. До постійних в першу чергу відносяться витрати у зв'язку із обов'язковим страхуванням від нещасних випадків та професійних захворювань. Нині страхові тарифи для підприємств диференційовані залежно від класу професійного ризику за галузями економіки відповідно до чинного законодавства [6]. Для вугільних шахт страхові тарифи складають 13,8 % витрат на оплату праці.

Якщо витрати у зв'язку з конкретним нещасним випадком або проблемою охорони праці відповідно до правил бухгалтерської звітності можуть бути віднесені до постійних то керівники підприємств не мають фінансового стимулу для зниження професійних ризиків. Мотивацію при цьому забезпечує тільки змінний компонент витрат.

У літературі при аналізі збитків, обумовлених шкідливими та небезпечними умовами праці, розмежування витрат на прямі і непрямі кожен автор, як правило, проводить по-своєму. Найбільш поширений підхід полягає в тому, що до прямих відносять ті втрати, які можна обрахувати в грошовому вигляді безпосередньо після настання нещасного випадку і, а всі останні прийнято відносити до непрямих. Оскільки кожна галузь промисловості є в своєму роді унікальною, з характерними для неї витратами, а також джерелами, за якими здійснюється відшкодування таких втрат, то, як правило, такі переліки ніколи не збігаються.

Є і інші підходи до розподілу втрат на прямі і непрямі, наприклад підхід, що ґрунтується на тому знаходять чи не знаходять

суми втрат і їх причини своє віддзеркалення в системі бухгалтерського обліку підприємства [5]. Якщо так, то такі витрати вважаються прямими, якщо ні – непрямими. Даний підхід дозволяє з'ясувати, наскільки вірогідним є те, що зазначені втрати сприймаються і належним чином оцінюються.

Непрямі втрати є не менш реальними ніж прямі, проте вони, як правило, визначаються на основі ретельних спостережень і

розрахунків. Так, якщо термін експлуатації гірничих машин зменшився внаслідок нещасного випадку чи виробничої аварії, то це безумовно економічні втрати, проте ці втрати можуть залишитися непоміченими і неврахованими, якщо відповідні служби не приділить додатковий час на те, щоб оцінити і розподілити збиток. Перелік деяких можливих непрямих втрат на рівні гірничого підприємства приведений в табл. 1.

Таблиця 1

Потенційні непрямі втрати у зв'язку з нещасними випадками на виробництві на рівні гірничого підприємства

№ п/п	Причини непрямих втрат
1	Порушення виробничого процесу безпосередньо після нещасного випадку
2	Моральна дія нещасного випадку на трудовий колектив
3	Залучення персоналу до розслідування і опису нещасного випадку
4	Витрати по найму і навчанню нових працівників
5	Збиток устаткуванню і матеріалам (якщо він не був виявлений і розподілений в рамках звичайного бухгалтерського обліку)
6	Зниження якості продукції після нещасного випадку
7	Зниження продуктивності травмованих працівників, переведених на легшу роботу
8	Витрати на введення резервних потужностей для покриття втрат, пов'язаних з нещасними випадками

Користуючись цим переліком, необхідно пам'ятати, що в деяких ситуаціях втрати можуть переноситися з однієї статті в іншу залежно від особливостей платіжних механізмів і системи бухгалтерського обліку. За різними розрахунками, співвідношення непрямих і прямих витрат варіюється від менш ніж 1:1 до більш ніж 20:1 залежно від особливостей нещасного випадку галузі і методології, яка використовувалась при їх визначенні [5]. Якщо підприємство не виявить і не візьме до уваги ці втрати, це може мати негативні наслідки, при визначенні ефективності інвестицій в охорону праці. В цілому підприємство, яке не враховує непрямі втрати із-за незадовільних умов праці, функціонує, помилково вважаючи, що у нього немає стимулів покращувати умови праці. В кінцевому випадку це може підірвати економічне благополуччя підприємства і здоров'я працівників.

У той же час слід відзначити, що більшість підприємств не розраховує непрямі витрати, оскільки їх оцінка є складним і дорогим процесом, а стандартні бухгалтерські процедури не пристосовані для врахування подібних витрат.

Оцінюючи збитки, обумовлені шкідли-

вими та небезпечними умовами праці, за джерелами їх покриття слід відзначити, що значна частина цих втрат покривається з джерел, які безпосередньо не пов'язують з підприємством чи потерпілою особою, хоча наповнення цих джерел, як правило, здійснюється за рахунок відрахувань із заробітної плати працівників та штрафів, що накладаються на юридичні та фізичні особи. До таких джерел відносяться витрати на охорону праці, які здійснюються з державного та місцевих бюджетів, державних фондів тощо. Вони в наведеній класифікації визначені як державні. Такі витрати проявляються як в явній, так і в неявній формі. Наприклад, явні витрати – це витрати, передбачені окремими статтями Державного бюджету або виплати Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань (далі Фонду соціального страхування від нещасних випадків) працівникам, які травмувалися на виробництві, їх родинам, у разі смерті травмованих, у випадку виявлення у працівників професійних захворювань тощо. Ця частина витрат відображається у звітній документації відповідних органів управління. Розмір цих витрат, як правило, значний, відомий і, згідно з наведе-

деними підходами до їх класифікації, такі витрати можна вважати прямими. Так, за даними Фонду соціального страхування від нещасних випадків, лише виплати особам, які травмувалися на виробництві та їх родинам, у разі смерті травмованих, протягом 2002–2009 склали 14,5 млрд. грн.

Неявні державні витрати, обумовлені шкідливими та небезпечними умовами праці, включають витрати: на пільгове пенсійне забезпечення; на ліквідацію великомасштабних аварій та їх негативних наслідків; на утримання органів державного та регіонального управління в сфері охорони праці, органів державного нагляду та виконавчих дирекцій фондів, державних аварійно-рятувальних служб, лікувально-профілактичних закладів, навчальних закладів та науково-дослідних установ з питань безпеки праці тощо. По відношенню до виробництва державні витрати виступають як зовнішні. В країнах з розвинутими програмами суспільного добробуту все в більшій мірі спостерігається віднесення витрат, обумовлених шкідливими та небезпечними умовами праці, до державних. Це дозволяє концентрувати ризики та перерозподіляти їх економічні наслідки серед платників податків.

До витрат роботодавця, обумовлених шкідливими та небезпечними умовами праці, які знаходять відображення через систему бухгалтерського обліку підприємства, відносяться виплати страхових внесків, частина витрат, пов'язаних з наданням пільг та компенсацій за роботу у важких і шкідливих умовах, надання додаткової допомоги потерпілим або членам сімей і утриманцям загинув, доплати до попереднього заробітку в разі переведення на легшу роботу, витрати на профілактику травматизму та професійних захворювань, витрати на ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків на виробництві, штрафи за недотримання вимог нормативно-правових актів щодо умов праці, за наявність нещасних випадків та приховування їх від обліку, компенсації працівникам за час вимушеного простою, спричиненого наявністю небезпечних факторів та призупинення робіт органами державного нагляду за охороною праці, витрати на утримання служби охорони праці, компен-

сацийні виплати за шкоду, заподіяну аваріями населенню, будовам, спорудам тощо.

Згідно наведеної класифікації витрати роботодавця є внутрішніми і в значній своїй частині прямими. Частина витрат роботодавця відноситься до постійних (виплата страхових внесків, утримання служби охорони праці тощо), а частина до змінних, яка головним чином обумовлює мотивацію роботодавця до поліпшення умов праці.

Одним із джерел покриття витрат є кошти приватних фондів, пожертвування юридичних та фізичних осіб тощо. Ці витрати, порівняно з іншими, як правило, незначні, вони не впливають на загальну оцінку ефективності інвестицій в охорону праці і в подальшому нами не розглядаються.

Значна частина витрат, особливо тих, що пов'язані з травматизмом і професійною захворюваністю, оплачується не державою та роботодавцем, а припадає на самих працівників. До них відносяться: втрачена заробітна плата та медичні витрати потерпілого (нині і в майбутньому), не відшкодовані за програмою компенсації; зниження продуктивності праці; втрачена потерпілим можливість участі у веденні домашнього господарства; час і кошти, витрачені близькими потерпілого на догляд за ним і його одужання; втрачена потерпілим можливість брати участь в громадському житті та майбутнього професіонального зростання; моральні переживання, які часто призводять до розпадань сім'ї, алкоголізму, деградації особистості та передчасної смерті.

При уважному розгляді збитків стає ясно, що переважна більшість витрат покладається не на роботодавця, а на працівників і суспільство в цілому [5]. Слід відзначити, що у підприємств більше можливостей перекладати витрати на працівників виникає при високому рівні безробіття, а також в кризових умовах та економічно відсталих регіонах, де є значні резерви робочої сили.

При аналізі ефективності робіт з поліпшення умов праці дослідниками в основному використовуються два способи оцінки витрат, пов'язаних з несприятливими умовами праці: за фактичними та за прогнозними витратами. За першим способом враховують реальні витрати, у тому числі робото-

давця, держави та потерпілого, які обумовлені несприятливими умовами праці. За другим – умовні витрати, які необхідні для доведення умов праці до встановлених чинними нормативно-правовими актами з охорони праці. У тих випадках, коли довести умови праці до допустимих можливо, то до прогнозних включаються витрати на відшкодування.

Як правило, визначення витрат на відшкодування можливе за умов, коли внаслідок шкідливих та небезпечних умов праці знижується випуск продукції або спостерігаються інші матеріальні втрати, які можна компенсувати додатковим випуском продукції на інших ділянках чи підприємствах. Коли ж незадовільні умови праці призводять до погіршення стану здоров'я, то така компенсація визначається шляхом розрахунку на відновлення здоров'я, наприклад, медичними чи рекреаційними методами. У випадку ж значних відхилень умов праці від допустимих, коли дія шкідливих та небезпечних чинників призводить до професійних захворювань і травматизму, розрахунок таких відшкодувань часто є нереальною задачею.

До прогнозних відносять також можливі втрати підприємства при виникненні певного виду аварій, які визначаються шляхом моделювання небезпечних подій з урахуванням вірогідності їх виникнення та наявних статистичних даних про фактичні величини збитків, до яких призвели ці події на підприємствах галузі.

Поділ витрат на матеріальні й фінансові дещо умовний, оскільки як перші, так і другі є вартісними величинами. В той же час певна частина грошових витрат безпосередньо не пов'язана з матеріальними втратами. Наприклад, навіть якщо умови праці на підприємстві оптимальні, воно здійснює відрахування до Фонду соціального страхування від нещасних випадків. Такі витрати фактично є фінансовими втратами, що перекладаються на підприємство державою і виступають як дотації для підприємств з шкідливими та небезпечними умовами праці.

Страждання потерпілих, їх духовні переживання, обумовлені травмами та професійними захворюваннями, є моральними витратами внаслідок незадовільних умов

праці. У деяких випадках вони набувають форми матеріальних втрат, наприклад, при винесенні судових рішень щодо грошової компенсації потерпілим. Як правило, основна частина моральних втрат потерпілих залишається невідшкодованою і в грошовому вигляді невизначеною.

Поділ витрат на застраховані та незастраховані було запропоновано у 50-х рр. минулого століття [5]. До застрахованих відносяться ті втрати, які покриваються із Фонду соціального страхування від нещасних випадків, а також витрати, що покриваються страховими компаніями за наявності угод про додаткове добровільне страхування ризиків.

При визначенні збитків, обумовлених шкідливими та небезпечними умовами праці, витрати, як правило, групують за їх призначенням. При цьому слід зазначити, що витрати на пільги та компенсації за роботу у важких і шкідливих умовах частково здійснюються за рахунок підприємства, а частково – за рахунок державних фондів (напр., на пенсії, призначені на пільгових умовах). Останні є зовнішніми по відношенню до підприємства і при наявності резервів незайнятої або частково зайнятої робочої сили не стимулюють керівництво до покращення умов праці. В основному, зовнішніми до підприємства є витрати, пов'язані з виплатами на відшкодування потерпілим від нещасних випадків та у випадках нанесення шкоди здоров'ю працюючих, обумовленої дією шкідливих виробничих чинників.

Повністю внутрішніми витратами, які стимулюють підприємства до покращення умов праці, є витрати: на ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків на виробництві; штрафи та виплати працівникам за час вимушеного простою; виплати через зупинення робіт органами державного нагляду за охороною праці; виплати, пов'язані з недотримання договірних зобов'язань; компенсаційні виплати за шкоду, заподіяними аваріями населенню, будовам, спорудам, майну тощо.

При визначенні ефективності інвестицій у поліпшення умов праці величина прямих втрат визначається за результатами бухгалтерської звітності підприємства або роз-

раховується за чинними методичними розробками по визначенню ефективності заходів з охорони праці [7].

Величина непрямих втрат, заподіяних нещасними випадками та професійними захворюваннями, на гірничому підприємстві, як правило, не розраховується. Для їх визначення необхідно вести спостереження та виявляти всі наслідки нещасних випадків та професійних захворювань, у тому числі від: часу порушення виробничого процесу після нещасного випадку; зниження продуктивності праці працівників, обумовленої моральним впливом нещасного випадку; втрат часу через залучення персоналу до розслідування й опису нещасного випадку; втрат продукції через зниження продуктивності праці травмованих працівників або тих, кого тільки-но залучили у виробництво тощо. За наявності даних спостережень величина непрямих втрат розраховується за відомими методиками для розрахунку прямих втрат [7].

Висновки. На підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що при визначенні економічної ефективності інвестицій в поліпшення умов праці повинні повною мірою враховуватися всі збитки та втрати, обумовлені шкідливими та небезпечними умовами праці на вугільних шахтах. Запропонована класифікація цих втрат за різними ознаками, в тому числі: за зв'язком зі станом умов праці, спрямованістю дії, відношенням до виробництва, джерелами по-

криття, фактом настання, видом ресурсів, страховими ознаками та призначенням витрат дозволяє врахувати всі збитки при визначенні економічної ефективності інвестицій з позиції підприємства, інвестора та суспільства в цілому.

Література

1. Батченко Л. В. Управление социальными процессами в угольной промышленности: монография / Л. В. Батченко. – К.: Наук. думка, 2002. – 412 с.
2. Вагонова А. Г. К вопросу прогнозирования экономических последствий аварийности и травматизма / А. Г. Вагонова // 36. наук. праць НГУ. – 2007. – № 27. – С. 216–233.
3. Драчук Ю. З. Эффективность инноваций и безопасность производства: монография / Ю. З. Драчук // НАН Украины. Ин-т эконом. пром-сти. – Донецк, 2006. – 272 с.
4. Мартякова Е. В. Охрана труда и экономика предприятия / Е. В. Мартякова // НАН Украины. Ин-т эконом. пром-ти. – Донецк, 2000. – 228 с.
5. Охрана труда и бизнес / Международная организация труда. – М.: Субрегиональное бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – 2007. – 258 с.
6. Закон України «Про страхові тарифи на загальнообов'язкове соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» від 22.02.2001 р. № 2272-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 17. – Ст. 80.
7. Посібник з оцінки економічної ефективності заходів щодо поліпшення умов і охорони праці / Підготовлений в рамках проекту Tacis; кол. авт.: А. Водяник, О. Амоша, О. Мартякова та ін. – К., 2000. – 57 с.

Рассмотрены методологические подходы к классификации расходов, обусловленных вредными и опасными условиями труда на угольных шахтах. Определены классификационные признаки и произведено деление расходов за классификационными группами, что позволяет более полно их учесть при определении экономической эффективности инвестиций в улучшение условий труда.

Ключевые слова: экономическая оценка, расходы, условия труда, угольные шахты, классификация, инвестиции

Different methodological approaches to classifying losses resulting from harmful and dangerous labor conditions in coal mines are considered. Classification features are determined and distribution of losses according to classification groups is carried out, which allows providing more accurate assessment of economic efficiency of investments in labor conditions improvement.

Keywords: economic evaluation, expenses, labor conditions, coal mines, classification of losses, investments.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Амошею О. І.

УДК: 658.15

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

О. І. Піжук, к. е. н., доцент, С. А. Михалевич, магістр, Національний університет державної податкової служби України, olga-homenko@ukr.net

У статті висвітлено необхідність та основні підходи до оцінки вартості підприємства. Наведено основні етапи проведення оцінки вартості підприємства за порівняльним підходом, визначено порядок розрахунку та основні правила застосування таких цінових мультиплікаторів як: P/E, EV/S, P/S, EV/EBITDA. Обґрунтовано практичні рекомендації щодо здійснення оцінки вартості діючого вітчизняного підприємства з використанням порівняльного підходу, виявлено його основні переваги та недоліки.

Ключові слова: оцінка вартості підприємства, порівняльний підхід, капіталізація, цінові мультиплікатори, метод ринку капіталу, метод галузевих коефіцієнтів.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання важливим комплексним критерієм економічного розвитку та мірою ефективності управління підприємством є збільшення його вартості. У зв'язку з цим, оцінка вартості підприємства стає інструментом, який дозволяє своєчасно приймати та коригувати управлінські рішення у разі зростання рівня можливих загроз як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Пошук можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та визначення альтернатив його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роботи, присвячені оцінці підприємства, були опубліковані в Україні у першій половині 90-х років. У своїй переважній більшості вони були безпосереднім перекладом праць відомих західних вчених і фахівців з оцінки підприємства (Ш. Пратт, К. Гріффіт, К. Уілсон, Дж. Фішмен).

Праці вітчизняних науковців з даної проблематики стали доступними широкому загалу економістів тільки з кінця минулого десятиріччя. Серед вчених, які внесли вагомий внесок у дослідження проблем оцінки вартості підприємства, можна виділити В.Є. Єсіпова [7], О.О. Терещенко [11], Ю.Я. Єленєву [6], Т. Коллера, І. І. Бродську [5], Т.В. Стрельцова [9], М.А. Федотова, Л.Д. Ревуцького, Т.В. Теплова [10] та інших.

Незважаючи на певні результати, отримані у сфері відповідних досліджень, все ще існує недостатній ступінь систематизації теоретичних та методичних основ оцінки вартості підприємства, а також практичних методик її здійснення в межах існуючих методів. Іншою проблемою, яка вимагає свого вирішення, є адаптація цих методик до реалій української практики. Все це зумовлює необхідність подальших досліджень теоретико-методичних і прикладних аспектів оцінки вартості підприємства.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у визначенні переваг та недоліків застосування порівняльного методу для оцінки вартості підприємства, окреслення напрямів удосконалення методики здійснення даної процедури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії і практиці для оцінки вартості майна підприємства використовують три основні підходи: витратний (майновий), дохідний і порівняльний (ринковий), при цьому кожен із них містить сукупність власних спеціальних методів.

Так, відповідно до положень Національного стандарту оцінки №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» витратний підхід – сукупність методів оцінки, що базуються на визначенні необхідних витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з урахуванням величини його зносу [3]. У практиці оцінки вартості підприємства в межах цього підходу найширше використовуються методи: чистої балансової вартості, скоригованої вартості, оцінювання чистої

ринкової вартості матеріальних активів, вартості заміщення, відновної вартості, ліквідаційної вартості.

Дохідний підхід визначається як сукупність методів, які засновані на визначенні очікуваних доходів від об'єкта оцінки [3]. До них належать: метод капіталізації чистого доходу, метод капіталізації дивідендів, метод капіталізації надлишкового доходу, метод дисконтування грошового потоку.

Порівняльний підхід – це сукупність методів оцінки об'єктів власності, заснованих на порівнянні об'єкта оцінки з подібними об'єктами, з відповідним коригуванням відмінностей між ними [3]. Порівняльний підхід найбільш ефективний в умовах існування активного ринку зіставних об'єктів власності. В межах цього підходу використовуються один і більше методів, що засновані на порівнянні даного підприємства з аналогічними підприємствами, частками акціонерів у капітал підприємств та цінними паперами, що вже реалізовані на ринку. Ці дані можуть слугувати джерелом об'єктивної інформації для визначення вартісних показників, що використовуються в процесі оцінювання. Точність оцінки за допомогою порівняльного методу залежить від якості та достовірності зібраних даних, при цьому для порівняння обираються об'єкти, аналогічні за масштабами та видами діяльності з оцінюваним підприємством [5].

Порівняльний (ринковий) підхід ґрунтується на використанні трьох основних методів. Так, перший – метод ринку капіталу (компанії-аналога) заснований на використанні ринкових цін акцій аналогічних підприємств, які котируються на фондовому ринку і є базою для внесення корегувань у вартість акції об'єкта оцінки. Сферою застосування даного методу в чистому вигляді є оцінка неконтрольованих пакетів акцій.

Другий – метод угод (продажів), який дозволяє оцінити вартість підприємства в цілому або вартість контрольного пакета його акцій. Суть даного методу зводиться до того, що вартість об'єкта оцінки являє собою скоректовану продажну ціну аналогічного підприємства за умов їхньої порівняльності.

Третій – метод галузевих коефіцієнтів (метод галузевих співвідношень або прави-

лом «золотого перетину»). Використання даного методу можливе за умов наявності стабільних галузевих співвідношень між ціною та певними фінансовими показниками. Метод забезпечує лише орієнтовний результат, тому що галузеві коефіцієнти уніфікують об'єкт оцінки.[4, с.79]

Порівняльний підхід включає в себе такі основні етапи оцінки як [9, с. 41–43]:

1. Збір необхідної інформації. Для оцінки вартості підприємства порівняльним підходом необхідні два типи інформації: ринкова (цінова), фінансова. Остання, як правило, представлена бухгалтерською та фінансовою звітністю, а також додатковими відомостями, що дозволяють визначити схожість компаній і провести необхідні корегування, що забезпечують необхідну співставленість. Фінансова інформація повинна бути представлена звітністю за останній звітний рік і попередній період. Ретроінформація збирається зазвичай за 5 років.

2. Складання списку аналогічних підприємств. Процес відбору зіставних компаній здійснюється у кілька етапів. На першому етапі визначається так зване «коло підозрюваних». У нього входить максимально можливе число підприємств, що мають вже складену на ринку ціну купівлі-продажу. Критерії зіставлення на цьому етапі досить вільні. Це в першу чергу подібність під галузі, виробленої продукції (послуг), обсяг виробництва, співвідношення власних і позикових коштів. Порівняльність визначається на основі інформації, що публікується у пресі.

На другому етапі складається список кандидатів. Оскільки аналітику потрібна додаткова інформація, що публікується в друку, він повинен зібрати її безпосередньо на підприємствах. Після цього початковий список може скоротитися внаслідок відмови деяких фірм в наданні необхідних відомостей, а також внаслідок поганої якості та недостовірності представленої інформації.

На третьому етапі складається остаточний перелік компаній-аналогів. Включення підприємств в цей список засновано на ретельному аналізі додатково отриманої інформації. На цьому етапі аналітик посилює критерії порівняльності шляхом дослідження

рівня диверсифікації виробництва, положення на ринку, характеру конкуренції, геополітичного становища тощо.

3. Фінансовий аналіз. Порівняльний підхід оцінки підприємства використовує всі традиційні прийоми і методи фінансового аналізу. Аналітик розраховує фінансові коефіцієнти, аналізує баланси та звіти про прибутки та збитки. Фінансовий аналіз є найва-

жливішим прийомом визначення порівняльності аналогічних підприємств з об'єктом оцінювання.

4. Розрахунок мультиплікаторів. Мультиплікатор (з англ. «multiple») – перекладаються як «множник». Так, в економічній літературі зустрічається різноманітна класифікація мультиплікаторів (табл. 1.)

Таблиця 1

Класифікація мультиплікаторів по знаменнику

Мультиплікатори	Приклад
Виручки	EV/S, P/S
Прибутку	P/E, EV/NOPLAT
Грошових потоків	EV/EBITDA, P/CF, EV/DACF
Капіталу	EV/IC, P/BV
Галузеві	EV/Запаси нафти

Джерело: [12]

5. Визначення величини вартості підприємства, яка є сумою цін усіх акцій підприємств-аналогів, помножених на питому вагу обраного за кожним аналогом мультиплікатора.

6. Внесення підсумкових коригувань з врахуванням особливостей підприємства.

Вважаємо за необхідне розглянути порядок розрахунку й основні правила застосування таких цінових мультиплікаторів як: P/E, EV/S, P/S, EV/EBITDA. P/E (Price/Earnings, або Price/Net Income) – це найбільш відомий мультиплікатор. Для розрахунку мультиплікатора «ціна-прибуток» в чисельнику фігурує ринкова оцінка підприємства (ринкова капіталізація однієї акції на певну дату (або середня величина за рік), а в знаменнику – чистий прибуток. Але якщо ринкова ціна акції для публічних компаній з ліквідним ринком акцій визначається щохвилини, то прибуток фіксується тільки за рік, квартал, місяць, тощо [10]. Аналіз за використання даного мультиплікатора ускладнюється тим, що його високе значення може говорити як про позитивні перспективи компанії, так і про падіння її чистого прибутку.

P/S (Price/Sales) – визначається як відношення ринкової капіталізації до виручки компанії. Даний показник цікавий тим, що його волатильність є набагато меншою, ніж у попереднього показника, так як під час його розрахунку використовується виручка від реалізації товарів (робіт).

EV/S (Enterprise Value/Sales, або Enterprise Value/Revenue) – розраховується як відношення вартості підприємства до його виручки. EV = Enterprise Value = «вартість компанії» = Капіталізація + чистий борг [12]. Цей показник відрізняється тим, що в ньому враховують вартість тільки інвестованих активів, які знаходяться в обігу й виключаються вільні грошові кошти.

EV/EBITDA – це відношення вартості компанії до доходів, сплати податків, виплати відсотків та амортизації. Цей показник відображає можливість компанії платити за отримані кредити й емітовані облігації. Перевагами цього мультиплікатора є нейтральність до розмірів і структури заборгованості підприємств. Відмінності в методах нарахування зносу у різних підприємств не впливають на EBITDA. При порівнянні фірм з різними фінансовими важелями цей мультиплікатор прибутку набагато легше використовувати, ніж інші.

Зважаючи на мету даного дослідження, доцільною є оцінка вартості діючого підприємства. Для цього була обрана провідна вертикально-інтегрована вітчизняна агропромислова компанія «Кернел», лідер українського ринку з виробництва й експорту соняшникової олії та один з найбільших експортерів зернових культур (табл.2). Компанія також надає послуги зі зберігання сільськогосподарських продуктів, експорту через власні термінали на Чорному морі, займається виробництвом цукру. В останні

роки «Кернел» проявляє велику активність у сфері M&A, що допомагає її зміцненню і

посилює диверсифікації бізнесу [1].

Таблиця 2

Структура капіталу компанії «Кернел» станом на 30.09.2012р.

Кількість акцій, млн.	79,68341
Капіталізація, \$ млн.	1621,15
Чистий борг, \$ млн.	931,32
Вартість компанії, \$ млн.	2552,47
Ціна акції на 30.09.2012р., \$	20,34

Джерело: [2]

Для розрахунку вартості «Кернел» нами було проведено порівняння показників компанії зі звітністю компаній-аналогів за період 30.09.2011–30.09.2012 рр. (тобто, за 4 квартали).

В якості аналогів були відібрані виробники олії, що мають свій земельний банк і диверсифікують свою діяльність шляхом вирощування зернових та інших культур. Для розгляду нами було відібрано 8 компаній, серед яких 3 українські (МНР, KSG AGRO, Astarta) та 5 іноземних (Bunge, Wilmar international, London Sumatra, Astra agro, ADM) (табл. 3).

Розрахунок мультиплікаторів P/S, EV/S, EV/EBITDA та P/E наведено у табл. 4. З наведених розрахунків випливає, що акції компанії «Кернел», котируються з дисконтом, тобто є недооціненими на ринку і мають умовний потенціал для росту.

Після розрахунку мультиплікаторів, доцільним є визначення ринкової ціни дос-

ліджуваної компанії (табл. 5.).

Згідно отриманим результатам, компанія «Кернел», на нашу думку, має потенціал росту близько 65%, а ринкова вартість компанії становить близько 2,668 \$ млрд. Безумовно, отриманий результат має певну похибку, адже багато українських та російських підприємств-аналогів не є відкритими і доступ до їхньої інформації є конфіденційним.

Разом з цим, варто зазначити, що який би метод не було обрано для оцінки компанії, всі вони несуть у собі певний ступінь ризику і мають певну похибку. Однак, вагомою перевагою використання мультиплікативного підходу є те, що аналітик орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних підприємств. За таких умов ціна підприємства визначається ринком, оскільки аналітик обмежується тільки корегуванням, яке забезпечує співставність аналогу з оцінюваним підприємством.

Таблиця 3

Порівняння показників компанії «Кернел» зі звітністю компаній-аналогів за період 30.09.2011–30.09.2012 рр.

Назва компанії	Країна	Капіталізація (P)	Вартість компанії (EV)	Виручка (S)	EBITDA
Astarta	Україна	521,93	787,79	457,72	178,46
МНР	Україна	1533,28	2537,05	1393,13	480,06
KSG agro	Україна	62,13	123,97	41,32	13,76
Bunge	США	9796,58	18183,58	62274	1655
Wilmar international	Сінгапур	16954,78	31628,07	45358,6	2173,53
London Sumatra	Індонезія	1743,07	1551,48	491,63	192,77
Astra agro	Індонезія	3604,34	3659,14	1236,61	380,4
ADM	США	17911,62	26620,62	88944	2689
Загальна сума		52127,73	85091,7	200197	7762,98
Kernel	Україна	1621,15	2552,47	2295,55	353,71

Джерело: [2]

Таблиця 4

Розрахунок мультиплікаторів P/S, EV/S, EV/EBITDA та P/E

Назва компанії	Країна	P/S	P/E	EV/S	EV/EBITDA
Astarta	Україна	1,14	5,26	1,72	4,41
MHP	Україна	1,10	4,75	1,82	5,28
KSG agro	Україна	1,50	3,14	3,00	9,01
Bunge	США	0,16	10,68	0,29	10,99
Wilmar international	Сінгапур	0,37	13,26	0,70	14,55
London Sumatra	Індонезія	3,55	11,99	3,16	8,05
Astra agro	Індонезія	2,91	15,04	2,96	9,62
Archer-daniels-midland	США	0,20	18,95	0,30	9,90
Середнє значення		1,37	10,38	1,74	8,98
Kernel	Україна	0,71	7,58	1,11	7,22

Джерело: Розраховано автором

Таблиця 5

Визначення ринкової ціни компанії «Кернел»

Мультиплікатори	Ринкова ціна,\$	Вага показника	Потенціал росту,%
P/S	39,39	0,25	93,59
P/E	27,87	0,25	37,00
EV/S	38,53	0,25	89,39
EV/EBITDA	28,16	0,25	38,41
Кінцева ціна	33,49	1	64,60

Джерело: Розраховано автором

Висновки. Проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що порівняльний підхід базується на ретроінформації і, відповідно, відображає фактично досягнуті результати господарської діяльності підприємства, у той час, коли, наприклад, метод DCF зорієнтований переважно на прогнози майбутніх доходів. Ще однією перевагою порівняльного методу є можливість реального відображення впливу попиту й пропозиції на об'єкт інвестування, оскільки ціна угоди, що фактично укладається, максимально враховує ситуацію на ринку [9, с.39].

Поряд з цим, порівняльний підхід не позбавлений і певних недоліків, які обмежують його застосування в оціночній практиці. По-перше, він не враховує впливу чинників, які проявляються тільки через 3–5 років, оскільки він слугує інструментом оцінки вартості компанії в коротко- і середньостроковому періодах. Так, наприклад, якщо через 3 роки компанія планує реалізувати певну інвестиційну програму, то прорахувати за допомогою порівняльного методу, як це позначиться на її вартості, неможливо. Ефект від тих чи інших подій, що виявиться у віддаленій перспективі

(більш, ніж два роки), можна закласти тільки в модель DCF. Отже, метод, що розглядається, ігнорує перспективи розвитку в майбутньому.

По-друге, порівняльний підхід можна застосовувати тільки за наявності доступної різнобічної фінансової інформації щодо вибірки підприємств відібраних оцінювачем у якості аналогів.

По-третє, процедура оцінювання за порівняльним підходом наражається на обмеження, пов'язані з пошуком більш-менш ідентичних компаній для оцінювання, а також необхідність виявлення відмінностей між ними і визначення шляхів їх нівелювання в процесі оцінювання кінцевої величини вартості. Отже, цей метод недоцільно застосовувати для оцінювання одиничних компаній, які не мають аналогів на ринку, а також компаній з невеликими доходами або збитковою діяльністю [8, с.127].

Таким чином, оцінка вартості компанії порівняльним методом має як свої переваги, так і недоліки. Тому для отримання реальної оцінки, доцільно застосовувати декілька підходів. Як вважається, тільки їхня сукупність дозволить врахувати вплив

цілого ряду важливих факторів, а саме: ризику, можливості економічного зростання, інфляцію, потенціал економічної стійкості підприємства.

Література:

1. Kernel Holding S.A. and Subsidiaries: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kernel.ua
2. Financial Statement Analysis: [Електронний сервіс]. – Режим доступу : «Bloomberg Professional service.»
3. Загальні засади оцінки майна і майнових прав // Положення Національного стандарту оцінки №1. [із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 231 (231–2013-п)]. – від 04.03.2013
4. Ачкасов І. А. Потенціал підприємства : формування та оцінювання : конспект лекцій / І. А. Ачкасов, Т. А. Пушкар, В. Г. Федорова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; – Х.: ХНАМГ, 2010. – 89 с.
5. Бродська І. І. Теоретико-прикладні засади застосування сучасних методичних підходів до оцінки вартості підприємства / І. І. Бродська // Економічний форум. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – № 3. – С.323–332.
6. Еленева Ю. Я. Оценка компаний методом мультипликаторов: зарубежный опыт и практика // Ю. Я. Еленева, И. А. Непринцев / Аудит и финансовый анализ. – 2010 – № 2. – С.326–329.
7. Есипов В. Е. Оценка бизнеса: учеб. пос. / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
8. Рубан О. / Визначення справедливої вартості акціонерного капіталу українських компаній // О. Рубан / Світ фінансів. – 2008 – № 3. – С.118–129.
9. Стрельцова Т. В. Основы оценки бизнеса: учебное пособие / Т. В. Стрельцова, Е. В. Бучнева. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2007. – 57 с.
10. Теплова Т. В. Инвестиции: учебник для студентов, обучающихся в вузах по экономическим специальностям / Т. В. Теплова. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2011. – 724 с.
11. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. пос. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
12. Тимофеев Д. В. Сравнительная оценка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tidivi.narod.ru/6_Multiples.pdf

В статье освещены необходимость и основные подходы к оценке стоимости предприятия. Приведены основные этапы проведения оценки стоимости предприятия используя сравнительный подход, определен порядок расчета и основные правила применения таких ценовых мультипликаторов как: P/E, EV/S, P/S, EV/EBITDA. Обоснованы практические рекомендации по осуществлению оценки стоимости действующего отечественного предприятия с использованием сравнительного подхода, выявлены его основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: оценка стоимости предприятия, сравнительный подход, капитализация, ценовые мультипликаторы, метод рынка капитала, метод отраслевых коэффициентов.

The necessity and methods of company valuation are discussed. Basic stages of comparative valuation are performed. Rules for calculation and application of such price multipliers as P/E, EV/S, P/S, EV/EBITDA are determined. Practical advice for comparative valuation of domestic company is given. Advantages and disadvantages of comparative valuation method are explained.

Keywords: company valuation, comparative approach, capitalization, contracts method, price multipliers, capital market method, industry estimates method.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Белінською Я. В.

УДК 351

МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА СИСТЕМА: ІСТОРІЯ, АКТУАЛЬНІ ФАКТОРИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Л. Л. Лазебник, д. е. н., доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, larisa_lazebnik@mail.ru

У статті досліджується історія розвитку світового фінансового ринку та особливості регулятивної складової глобальної фінансової системи. Виявлені актуальні фактори у становленні міжнародного фінансового ринку й окреслені найхарактерніші тенденції розвитку міжнародних фінансових відносин.

Ключові слова: фінансова глобалізація, міжнародна фінансова система, міжнародний фінансовий ринок, транскордонна фінансова інтеграція, фінансовий актив, фінансовий інструмент.

Постановка проблеми. В останні роки інтерес науковців до фінансової проблематики підвищений. Це пояснюється тим, що фінансова криза стала важливим випробуванням для фінансової моделі глобалізації.

Десятиліття до початку світової фінансової кризи були відзначені стрімким зростанням транскордонної фінансової інтеграції порівняно з іншими сегментами глобальної економіки. За твердженням фахівців Банку міжнародних розрахунків [1] характерною масштабу фінансової глобалізації може бути співвідношення між сумою іноземних активів і зовнішніх зобов'язань та ВВП (міжнародна фінансова позиція). За їхніми підрахунками значення цього показника у групі розвинутих країн зросло з 68,4% у 1980 р. до рівня в 438,2% у 2010 році. Протягом цього періоду були дві фази прискорення, в середині 1990-х і в 2004–2007 рр., та спад у 2008 р., відновлений в 2009–2010 роках.

Хоча у країнах з емерджентними ринками значення цього показника істотно нижчі – 34,9% у 1980 р. та 71% у 2010 р., проте динаміка також присутня. А враховуючи, що за даними McKinsey Global Institute темпи зростання фінансових ринків у країнах, що розвиваються, в кілька раз вищі, порівняно із розвиненими країнами (найбільшими темпами зростання в 2000 – 2011 рр. харак-

теризувалися фондові ринки Індії (23% у середньому за рік) і Китаю (20,8%), у той час як у США середньорічний приріст фондового ринку становив 5,2%, а в Японії – 2,4%) [2, с.3], там існують чудові перспективи для розширення транскордонних фінансових позицій.

Вищезазначене дає підстави для постановки питання про перспективи подальшого розвитку міжнародних фінансових відносин. Чи стане фінансова криза 2007–2008 рр. та її нинішній етап, що розгортається в Європі, завершенням фінансового типу глобалізації? Чи можливо, це була лише чергова фаза циклу, адже вже в 2011 р. обсяг світового фінансового ринку досяг 212 трлн. дол. США, що на 10 трлн. дол. США більше докризового максимуму, зафіксованого в 2007 р. [2, с.2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям функціонування світових фінансів приділяли увагу такі зарубіжні економісти, як А. Гринспен, М. Кастельс, П. Кругман, Ф. С. Мишкин, А. Сен, Дж. Стиглиц. У вітчизняній науковій літературі світову фінансово-банківську систему досліджували Я. В. Белінська, Т. П. Богдан, В. В. Зимовець, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон, С. В. Міщенко, С. В. Науменкова, А. С. Філіпенко. Безумовно, їх вклад в дослідження транскордонних фінансових відносин вагомий, проте складність та багатоаспектність поставленої проблеми дає підстави для

подальших наукових пошуків.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у визначенні особливостей регулятивної складової глобальної фінансової системи на основі дослідження історії розвитку світового фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. В останні роки інструменти та взаємовідносини на світовому фінансовому просторі набули складних форм, сформувавши такий феномен, як світова фінансова система, яка впливає не тільки на світову економіку, а й на національні господарства.

Термін «світова фінансова система» різні автори трактують не одноманітно, причому відмінністю у поглядах є масштаби охоплення предмету тлумачення. Ми підтримуємо позицію російського дослідника В. М. Шумилова [3, с.27–28], який розглядає світову фінансову систему в найбільш широкому розумінні, причому не в одній площині, а в декількох: з позиції об'єктно-предметної сфери, функціональної (йдеться про всі різновиди інструментів, які перебувають в обігу) сфери, інституційно-суб'єктної та регулятивної.

Ядро світової фінансової системи формує глобальний фінансовий ринок. На нашу думку, варте уваги визначення світового фінансового ринку З. Боді та Р. Мертон як сукупності ринків та інших інститутів, які використовуються для укладання фінансових контрактів, обміну активами та ризиками і забезпечують переміщення економічних ресурсів у часі, просторі та від однієї галузі до іншої [4, с.38]. Тобто, світовий фінансовий ринок – це глобальний ринок без урахування державних кордонів, на якому купуються і продаються різноманітні фінансові активи: кредитні, валютні, фондові, деривативи та дорогоцінні метали. Міжнародний фінансовий ринок надає його учасникам більше можливостей, порівняно з національними ринками, за рахунок різниці в регулюючих нормах. У учасників з'являється можливість уникнути обмежень, запроваджених на національних ринках – допустимого переліку фінансових інструментів або обсягу фінансування, несприятливих умов залучення чи розміщення коштів, неоптимального оподаткування тощо.

Про сучасні масштаби розвитку міжнародного фінансового ринку свідчать дані

МВФ, представлені на рис. 1 і 2.

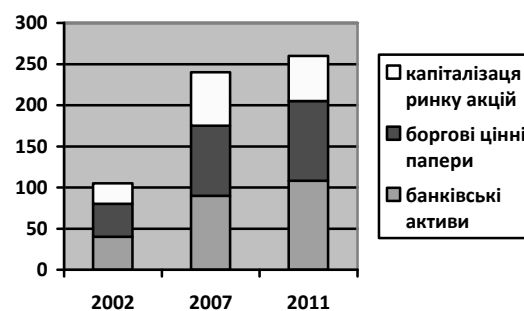


Рис. 1. Розмір глобального фінансового ринку, млрд. дол. США [5, с.82]

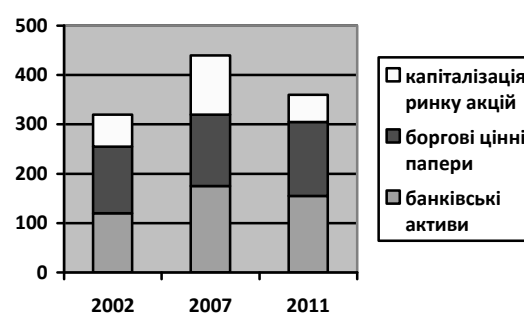


Рис. 2. Розмір глобального фінансового ринку, % до ВВП [5, с.82]

Як видно, фінансова система зростає в номінальному вираженні (рис.1), але дещо скоротилася у 2011 р. порівняно з докризовим 2007 р. по відношенню до світового ВВП (рис. 2). Крім того, змінилися відносні розміри компонент, з яких складається світовий фінансовий ринок: зростання боргових цінних паперів випереджало зростання капіталізації ринків акцій та активів банків¹.

Формуванню фінансової моделі глобалізації сприяли:

- фінансові інновації;
- лібералізація національних фінансових ринків, за допомогою якої владні структури суверенних держав прагнули підвищити свою конкурентоспроможність.

Історично першим міжнародним фінансовим інструментом був міжнародний банківський кредит. Явище міжнародного кредиту-

¹ Така диспропорція пояснюється, зокрема, і тим, що статистика боргових цінних паперів включає і державні цінні папери, частина яких була безпосередньо пов'язана з фінансовою підтримкою під час кризи.

вання охоплювало операції кредитування між банками різних країн або між банками і позичальниками (вкладниками) з різною державною приналежністю.

На основі міжнародного банківського кредиту виник синдигований кредит. Порівняно з класичними кредитами синдиговані кредити надавали позичальникам додаткові можливості. Це пов'язано з тим, що двосторонні кредити в більшості випадків були пов'язані з торговим фінансуванням, тобто спрямовані на фінансування клієнтських зовнішньоторговельних угод. Щодо синдигованих кредитів, то вони в основному не прив'язувалися до фінансування торгівлі банка-позичальника.

Ускладнення ризиків і потреба в нових підходах до управління ними сприяли появі нових, складно структурованих фінансових інструментів. Йдеться про ноти, пов'язані з кредитом, кредитно-дефолтні свопи, кредитний брокеридж, депозитарні розписки, кола-тералізовані боргові зобов'язання тощо. Індустрія фінансового інжинірингу розробляє й продукує нові фінансові інструменти, метою яких є уникнення державного контролю і регулятивних обмежень. Завдяки застосуванню нових комбінацій передусім з деривативами та похідними фінансовими інструментами процес створення нових фінансових продуктів набув перманентного характеру. Особливою продуктивністю в генерації інноваційних різновидів фінансових деривативів виділяється спекулятивний сегмент фінансового ринку. Буквально кожні півроку на ньому з'являються нові види інструментів, які отримують власне найменування [6, с.12].

Розвиток фінансових інновацій спричинив виникнення євродоларів та євrorинків в 50-і рр. XX ст., становлення офшорних фінансових центрів, регулярне створення нових фінансових інструментів, внаслідок чого фінанси перестали виконувати тільки функцію обслуговування реального сектору економіки і набули самостійного значення.

Євроринок виник в середині 50-х рр. XX ст. Його формуванню сприяла стурбованість соціалістичних країн, насамперед СРСР, пошуком сприятливих умов і мінімальних ризиків розміщення офіційних доларових резервів.

Керівники цих країн не хотіли розміщувати долари на американському ринку через побоювання блокування або заморожування цих сум внаслідок серйозного політичного конфлікту. Звідси – виникнення ідеї вкладати ці долари поза територією США, до європейських банків (або розташованих у Європі), що додавало операції більшої політичної надійності, оскільки здійснений таким чином міжнародний внесок (або євродепозит) не підпадав під американську юрисдикцію. Насправді, це була лише ілюзія захисту, проте вона сприймалась як очевидна істина протягом більш ніж двадцяти років.

Коли європейські банки (євробанки) приймали внески в доларах (євродоларах) від своїх клієнтів із Східної Європи, вони давали їх в борг іншим позичальникам, які бажали забезпечити себе американською валютою. Виконуючи традиційну роль посередника, євробанки сприяли виникненню ринку євродоларів. Джерелом коштів були євродепозити або депозитні євросертифікати, в той час як їх використання здійснювалось у формі позик або єврокредитів.

Становлення ринку євровалют прискорили три події. Першою була заборона уряду Великої Британії в 1957 р. британським банкам фінансувати торгівлю нерезидентів. Однак банки почали використовувати наявні доларові кошти для фінансування своїх іноземних клієнтів. Британський уряд міг би зупинити розвиток цього доларового фінансування, але усвідомив вигоду від перетворення Лондона на провідний євродоларовий ринок.

Другою подією стало повернення в 1958 р. Німеччини, Франції та Італії до конвертованості валют при формуванні спільного ринку ЄЕС. Це означало, що їх резиденти могли розміщувати свої доларові заощадження в комерційних банках за конкурентними процентними ставками замість здавати їх до центральних банків.

Третьою подією було введення Федеральною резервною системою США обмежень щодо процентних нарахувань на депозити у внутрішніх банках країни. Ці обмеження спричинили вплив доларових депозитів до Європи з метою одержання більших доходів. Позиція Лондона як центру міжнародного розрахункового ринку далі зміцнювалася за-

вдяки припливу іноземних кредиторів і позичальників у 60–70-х рр. XX ст.

Ще одного сильного поштовху розвитку євrorинку дало зростання цін на нафту, ініційоване ОПЕК в 1973–1974 рр. та в 1978–1980 рр. (розмір євrorинку за період 1974–1981 рр. збільшився з 221 млрд. дол. США до 1155 млрд. дол. США) [7, с.66].

Через зростання цін на нафту арабські країни-члени ОПЕК нагромадили величезні доларові суми (в результаті нафтової кризи активне сальдо торговельного балансу країн-членів ОПЕК за 1974–1981 рр. збільшилось до 320 млрд. дол. США). Вони побоювались вкладати свої гроші в американські банки та їх європейські філії, щоб уряд США не конфіскував їх. Натомість ці країни розміщували свої вклади в лондонських банках, що збільшувало пропозицію євродоларів.

В цей період відбувається стрибкоподібне зростання обсягів емісії короткострокових боргових інструментів на євrorинку. Особливо швидке зростання – на ринку єврооблігацій. Проте найбільш вражаючими темпами розвивається ринок похідних фінансових інструментів, що виник в кінці 70-х рр. XX ст. Сумарне значення найбільш розповсюджених з них, процентних свопів та опціонів і валютних свопів за позиками, перевищило 40 трлн. дол. США до кінця 2000-х рр., що було в десятки разів більше за рівень 1980-х рр. А в 2010 р. вартість деривативів, що перебували в обігу, Банком міжнародних розрахунків оцінювалась в 708 трлн. дол. США, що перевищувало більш ніж удесятеро обсяг світового ВВП [8, с.12].

Хоча євrorинок помилково вважається малорегульованим ринком, у дійсності він є вузькоспеціалізованим оптовим ринком, який спочатку пов'язував американських емітентів, що забезпечували своє боргове фінансування за рахунок європейських інвесторів і який з часом привернув до себе увагу емітентів з інших країн і розширив перелік цінних паперів, які продавалися на ньому, за рахунок похідних фінансових інструментів і акцій. Використовуючи розбіжності у фіскальних і правових характеристиках ділових операцій між США та Європою, учасники євrorинку майстерно обходили норми формального національного регулю-

вання. Американські регулюючі органи звернули увагу на характер угод, але оскільки угоди здійснювались в Європі, їх вирішили не чіпати. Європейські ж регулюючі органи звернули увагу на громадянство емітентів, і так як неєвропейські емітенти не підпадали під дію регулюючих норм євrorинку, то проти них не було здійснено ніяких дій. Євrorинок процвітав на «нічийних зонах» регулюючого законодавства [9, с.290].

Очевидно, вищенаведені тенденції надзвичайно стрімких темпів розвитку світового фінансового ринку впливали на уряди країн, сприяючи скороченню масштабів державного втручання у механізм дії внутрішнього ринку та лібералізації транскордонного руху капіталу. Таким чином, фінансова глобалізація сприяла неухильному падінню національних правових бар'єрів для міжнародних фінансових потоків. На рис. 3 показана еволюція індексу лібералізації транскордонних операцій з капіталом, розробленого фахівцями Банку міжнародних розрахунків. Більше обмежень на операції, що відображаються у фінансових рахунках платіжного балансу, було скасовано в країнах з розвинутою економікою. У країнах з економікою, що розвиваються, господарюючі суб'єкти працювали у більш жорстких правових рамках, але й там тенденція до лібералізації є очевидною.

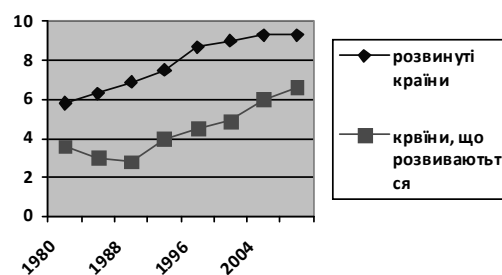


Рис. 3. Динаміка індексу лібералізації операцій за капітальними рахунками (у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються) [1, с.28]

Проте регулювання світової фінансової системи здійснюється не тільки на національному, але й на міжнародному рівні. Незважаючи на те, що специфікою регулятивної надбудови досліджуваної системи є значущість саме національної складової, фінансова кри-

за 2007–2008 рр. виявила прогалини і в універсальній складовій регулятивного покриття світової фінансової системи. Йдеться про недостатнє міжнародне співробітництво у сфері фінансового регулювання з метою координації і узгодженості зусиль національних регуляторів.

Основи сучасного міжнародного регуляторного механізму фінансової сфери – в його універсальному розрізі – були закладені півтора століття назад зі створенням в 1865 р. так званого Латинського монетного союзу. Уже тоді в ході міжнародної торгівлі виник конфлікт стратегічних інтересів провідних держав щодо національних грошових систем. Проблема полягала в тому, щоб знайти і юридично закріпити погоджений на багатосторонньому рівні спосіб співвідношення однієї національної валюти стосовно іншої, що дало б можливість забезпечити платежі й розрахунки у відносинах міжнародного характеру.

Розвиток міжнародного співробітництва у сфері фінансового регулювання має відбуватися з урахуванням наступних вимог, які поставила остання фінансова криза, і багато експертів вбачають саме в цьому ключ до оздоровлення світової фінансової системи:

- посилення інформативності. Йдеться як про повноту та коректність звітної інформації, відповідальність за надання якої покладається на національні статистичні служби, так і про оперативність та відкритий доступ до інформації з боку всіх зацікавлених учасників світової фінансової системи;

- удосконалення фінансово-банківського нагляду (масштаби запозичення коштів, міра концентрації ризиків в системних установах);

- уніфікації, що знаходить свій прояв в узагальненні чинних наднаціональних стандартів, регуляторних і наглядових інструментів фінансового регулювання та їх адаптації до національних фінансових систем.

Швидкість інновацій на ринку фінансових послуг, неспівставна з повільним темпом переговорів і ратифікації міжнародних договорів, спричинила те, що в сучасних умовах недержавні організації і формування, створені спільно приватним і державним секторами,

розробляють багато нових правил і регулюючих норм поведінки для універсальної складової регулятивної надбудови світової фінансової системи. Формула правил фінансової глобалізації, таким чином, змінилась від її традиційного вигляду: міждержавні «договори → кодекси правил поведінки» до нової послідовності: «кодекси правил поведінки → міждержавні договори» [9, с.285].

Висновки. Підведемо підсумки дослідження розвитку світової фінансової системи:

- світова фінансова система представляє собою цілісну єдність об'єктно-предметної сфери, функціонально-інструментальних засобів взаємодії, інституціонально-суб'єктної складової та регулятивної надбудови. Ядро світової фінансової системи формує глобальний фінансовий ринок без урахування державних кордонів, на якому перебувають в обігу різноманітні фінансові активи;

- хоча зародження світового фінансового ринку припадає на початок ХХ ст., потужним імпульсом для його розвитку стало виникнення євродоларів та євроринків в 50-і рр. ХХ ст. та регулярне створення нових фінансових інструментів, внаслідок чого фінанси перестали виконувати лише функцію обслуговування реального сектору економіки і набули самостійного значення;

- лібералізація міжнародних фінансових відносин, яка проявляється у скороченні меж національно-державного втручання в економіку та розширенні свободи дій її учасників, принесла як позитивні, так і негативні наслідки. В якості позитиву відзначимо зростання обсягів транскордонних потоків капіталу. Негативним є посилення взаємозалежності фінансових систем різних країн та спроможність локальних криз підірвати фінансову стабільність в інших державах;

- стрімкий розвиток фінансових інновацій уможливорює продукування нових фінансових інструментів, метою яких є уникнення державного контролю і регулятивних обмежень. Завдяки їх поєднанню з розвитком інформаційних технологій відбувається урізноманітнення функціонально-інструментальних засобів світової фінансової системи та старіння розроблених правил й норм, що визначають їх використання;

- тенденція до гармонізації та уніфікації

є дуже важливою рисою сучасного етапу розвитку світової фінансової системи в частині її регулятивної надбудови. При цьому для досягнення максимальної ефективності регулювання особливе значення має вдосконалення технологій регулювання та взаємна координація фінансових політик держав.

Література

1. Philip R. Lane. Financial Globalisation and the Crisis. Bank for International Settlements, Working Papers, December 2012, – № 397. URL: <http://www.bis.org/publ/work397.pdf>
2. Roxburgh Ch., Lund S., Piotrovski J. Mapping global capital markets 2011. // Updated Research. McKinsey Global Institute. August 2011. URL: http://www.mckinsey.com/mgi/reports/freepass_pdfs/Mapping_global_capital_markets/Capital_markets_update_email.pdf.
3. Шумилов В. М. Международное финансовое право: учеб. / Шумилов В. М.. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 432 с.

4. Боди З. Финансы / Боди З., Мертон Р. К. – М.: Издательский дом «Вильямс». 2007. – 592 с.

5. Global financial stability report. International Monetary Fund, Restoring Confidence and Progressing on Reforms. October 2012. URL: <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2012/02/pdf/text.pdf>

6. Лук'янов В. Ринок деривативів та похідних фінансових інструментів: інноваційні різновиди / В. Лук'янов // Банківська справа. – 2013. – № 4. – С.11–21.

7. Шмелёв В. В. Рынок евровалют – ключевое звено международной валютно-финансовой системы / В. В.Шмелёв. // 2001. – № 3. – С.65–73

8. OTC derivatives market activity in the first half of 2011. // Bank for International Settlements, November 2011. URL: http://www.bis.org/publ/otc_hy1111.pdf

9. Калли Дж., Маджнони Дж. Гармонизация регулирующих функций и глобализация финансов // Глобализация и национальные финансовые системы / Под ред. Дж. А. Хансона, П. Хонохана, Дж. Маджнони. Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2005. – 320 с.

В статье показана история развития мирового финансового рынка и особенности регулятивной составляющей глобальной финансовой системы. Выявлены актуальные факторы в становлении международного финансового рынка и очерчены тенденции развития международных финансовых отношений.

Ключевые слова: финансовая глобализация, международная финансовая система, международный финансовый рынок, трансграничная финансовая интеграция, финансовый актив, финансовый инструмент.

The world market history and the features of the regulatory component of the global financial system are examined. Relevant factors in the development of international financial markets are identified and the most typical trends of international financial relations are outlined.

Keywords: financial globalization, international financial system, international financial markets, cross-border financial integration, financial asset, financial instrument.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І.

УДК 336.14:338.24

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

*Л. Б. Баранник, к. е. н., доцент, Т. М. Рудянова, к. ф.-м. н., доцент,
ДВНЗ «Дніпропетровська державна фінансова академія»
Barannik_LB@mail.ru, rudyanova@mail.ru*

У статті розглянуто сутність, особливості та інструменти формування сучасних місцевих бюджетів в умовах трансформації економіки. Проаналізовано динаміку й структуру видатків бюджету Дніпропетровської області на соціальний захист. На основі економетричної моделі залежності зменшення чисельності малозабезпечених непрацездатних громадян, які отримують допомогу з системи соціального захисту, від зростання валового регіонального продукту та прожиткового мінімуму для непрацездатних громадян, доведено необхідність розширення фінансової бази місцевих бюджетів з метою ефективного соціального захисту населення регіону.

Ключові слова: місцевий бюджет, фінансування, видатки бюджету, соціальний захист населення, малозабезпечені непрацездатні громадяни, валовий регіональний продукт, прожитковий мінімум.

Постановка проблеми. Для повноцінного функціонування інституту місцевого самоврядування необхідне його матеріальне та фінансове забезпечення, основою якого є місцевий бюджет, майно об'єктів комунальної форми власності, земельні та природні ресурси. Ці складові матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування мають бути достатніми для забезпечення розвитку територіальних громад. Тому пошук джерел розширення фінансової бази місцевих бюджетів є досить актуальною проблемою. Для сталого соціального розвитку регіону велике значення має вирівнювання добробуту громадян через механізм соціального захисту населення. Часто вважають, що з покращенням економічної ситуації в регіоні, можна значно збільшити видатки місцевого бюджету на соціальне забезпечення й таким чином посприяти зменшенню кількості бідних. Цілком логічно, але на практиці не завжди так відбувається.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню окремих питань формування й розвитку місцевих бюджетів присвячені роботи багатьох вітчизняних учених [1–5]. Практично всі автори, які займаються цією проблематикою, згодні у необхідності розширення обсягу фінансових ресурсів, які місцева влада матиме у своєму розпорядженні, та підвищення самостійності місцевого самоврядування у питаннях їх розподілу, що передба-

чає проведення подальшої децентралізації управління бюджетними коштами та підвищення ефективності міжбюджетних трансфертів. Паралельно із вирішенням загальної методологічної проблеми – розвитку місцевих фінансів – останнім часом значно посилюється інтерес дослідників до можливостей місцевих бюджетів фінансувати заходи соціального характеру, адже одним із найважливіших завдань органів місцевого самоврядування є соціальний захист населення підлеглої території. Серед питань, які хвилюють дослідників у цьому аспекті, зокрема, є таке, як оптимально здійснювати соціальний захист в умовах обмеженості ресурсів. Звичайно, проблему ефективного витрачання бюджетних коштів вирішити завжди не просто, тим більше, коли мова йде про видатки місцевого бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Адже для цього необхідно вирішити цілу низку питань, які лежать у площині економічних, соціальних і політичних рішень. Також питома вага тих, хто потребує соціальної підтримки в нашій країні, досить велика. В Україні за різними оцінками (при повній відсутності офіційної інформації) на одну заможну людину припадає від 15 до 40 бідних. Індекс співвідношення доходів 20% найбагатших громадян країни і 20% найбідніших її громадян є тим об'єктивним макроекономічним

показником, що характеризує баланс економічних інтересів та рівень соціальної справедливості і є, по суті, мірилом цивілізованості суспільства. В Україні за різними оцінками цей показник знаходиться в межах 40 до 1 [6]. Отже, віддаючи належне внеску всіх учених у вивчення питань формування місцевих бюджетів, здійснення соціального захисту населення, слід зазначити, що необхідно систематизувати, узагальнити, а у ряді випадків і переосмислити викладені раніше ідеї через реалії, що швидко змінюються. Соціальний захист населення неможна робити за «єдиним сценарієм», він по-різному здійснюється у кожній конкретній країні (регіоні) й на різних етапах розвитку, тому потрібен постійний пошук нових засобів і методів його реалізації.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є з'ясування сутності, особливостей та інструментів формування місцевих бюджетів, а також визначення умов, за яких ефективно здійснюється соціальний захист населення у конкретному регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом здійснюється складний неоднозначний перехід від моно-суб'єктності до полісуб'єктності соціального захисту населення, відбувається передача функцій управління в соціальній сфері з державного рівня на мезорівень (міський, районний). При цьому змінюється й принцип фінансування соціального захисту населення: домінуючий раніше «виробничий» принцип уступає місце територіальному.

В Україні за роки незалежності склався певний порядок фінансового забезпечення соціального захисту населення. Бюджетним кодексом України (БКУ) передбачено розмежування видатків на соціальний захист між бюджетами різних рівнів. Так, п. 9 ст. 87 БКУ передбачено видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, що здійснюються з Державного бюджету України; п. 4 ст. 89 БКУ визначено склад видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, що здійснюються з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів; п. 4 ст. 90 БКУ

визначено склад видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, що здійснюються з цих бюджетів і враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів [7]. Перелік завдань органів місцевого самоврядування у сфері соціального захисту досить великий. За видатковою статтею бюджету «Соціальний захист та соціальне забезпечення» обліковуються видатки на соціальний захист пенсіонерів, ветеранів війни та праці, сім'ї, дітей та молоді, безробітних, інших категорій населення, на випадок непрацездатності, допомога у вирішенні житлового питання, допомога на забезпечення житлом, дослідження й розробки у сфері соціального захисту тощо.

Для якісного й повноцінного соціального захисту необхідні немалі кошти, яких за умов складної фінансової ситуації в економіці країни недостатньо. Потрібно шукати додаткові ресурси, зміцнювати фінансову базу місцевих бюджетів. У даному випадку під фінансовою базою місцевих бюджетів ми розуміємо сукупність усіх грошових коштів, що надходять із різних джерел, і з якої формуються доходи й здійснюються видатки місцевих бюджетів на виконання власних та делегованих повноважень.

Основними бюджетоутворюючими джерелами місцевих бюджетів є податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) та плата за землю. З таблиці 1 видно, що частка ПДФО у доходах Зведеного бюджету у 2000–2010 рр. коливалась у межах 12–18%. У 2011 р. вона понизилась і становила 15,11%. При прогнозуванні ПДФО у 2011 р. було враховано:

- зростання фонду оплати праці на 15,3% (з 338,9 млрд. грн. у 2010 р. до 390,8 млрд. грн. у 2011 р.);

- прогноз податкової соціальної пільги на 2011 р. визначено у сумі 5 105,9 млн. грн., або на 710,3 млн. грн. більше, ніж заплановано у 2010 р., і розраховано виходячи з мінімальної заробітної плати у розмірі 941 грн. на місяць (на початок 2011 р.) та граничного розміру доходу в сумі 1 320 грн. (на початок 2011 р.), який дає право на отримання податкової соціальної пільги;

- збільшення податкової знижки на 85,8 млн. грн. [8].

За 2011 р. надходження з ПДФО до мі-

сцевих бюджетів склали 54 065,1 млн. грн., що у порівнянні з аналогічним періодом 2010 р. більше на 3 035,8 млн. грн., або на 5,9%. Рівень виконання річного планового показника склав – 99,4%. Питома вага ПДФО у податкових надходженнях місцевих бюджетів складала 74% [1, с. 111]. До недавнього часу в Україні місцеві бюджети можна було поповнювати зборами від паркування автомобілів, реклами, ринковим збором та деякими ще, які наразі відмінені. А між іншим, у

ряді країн Європи, зокрема Німеччині, такі джерела використовуються досить активно. У німецькій поліції навіть є підрозділ, який контролює сплату за паркування транспортних засобів.

На нашу думку, до питання місцевих податків і зборів з точки зору кількості й доцільності їх стягування ще необхідно буде повертатися не один раз задля розбудови оптимальної моделі створення фінансової бази для розвитку регіонів.

Таблиця 1

Частка надходжень від податку з доходів фізичних осіб в
Зведеному бюджеті України у 2000–2011 рр.

Роки	Податкові надходження, млрд. грн.	Зібрано ПДФО в бюджет, млрд. грн.	Частка ПДФО у податкових надходженнях (%)	Величина росту ПДФО, млрд. грн.	Доходи бюджету, млрд. грн.	Частка ПДФО у доходах бюджету (%)
2000	27,6	6,38	23,11	–	49,1	12,99
2001	35,0	8,774	25,07	2,40	54,9	15,98
2002	45,5	10,82	23,80	2,05	61,9	17,48
2003	54,3	13,53	24,90	2,71	75,3	17,97
2004	63,2	13,21	20,90	–0,32	91,5	14,44
2005	97,9	17,32	17,70	4,11	134,2	12,91
2006	125,9	22,79	18,10	5,47	171,8	13,27
2007	161,0	34,78	21,60	11,99	219,9	15,82
2008	227,2	45,89	20,20	11,11	297,9	15,40
2009	207,9	44,48	21,40	–1,41	272,9	16,30
2010	234,4	51,00	21,75	0,84	314,5	16,21
2011	334,7	60,2	17,98	9,2	398,5	15,11

*Джерело: [9-10]

Найбільшу частку у структурі надходжень податку за видами доходів має заробітна плата найманих працівників. Вона складає 51 011,9 млн. грн., або 94,4% від загальної суми надходжень ПДФО до місцевих бюджетів.

З точки зору сучасної ситуації в економіці України, найкраще було б, якби відрахування в бюджет збільшувались завдяки легалізації виплати заробітної плати й зростання її розмірів, аніж фіскальних заходів.

За даними Державного Казначейства України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) за 2011 р. надійшло 181,3 млрд.грн., що на 14,6% або на 23 млрд грн., більше за відповідний показник

попереднього року. Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 85,6 млрд.грн., що на 7,4% більше, ніж у 2010 р. Рівень виконання річного плану доходів, затвердженого місцевими радами, становив 101,2% проти 96,4% за даними 2010 р. Рівень виконання річного розрахункового показника Міністерства фінансів України на 2011 р. склав 106,7% (у 2010 р. – 108,2%) [11, с. 68].

Дані 2011 р. значно кращі, ніж у 2010 р., тобто є явні позитивні зрушення. Якщо узагальнити оцінки різних експертів, то в якості основних проблем місцевих бюджетів можна назвати такі: 1) значна залежність від трансфертів з державного бюджету, 2) незабезпеченість потреб територіальної громади у власних фінансових ресурсах,

відсутність механізмів, які враховували б реальні потреби регіонів у соціальних послугах, 3) неможливість органами місцевого самоврядування самостійно вирішувати власні проблеми через чинну схему міжбюджетних трансфертів. У 2010 р. були внесені зміни до БКУ щодо збільшення ресурсної бази місцевих бюджетів за рахунок упорядкування джерел. На рис. 1 показана схема передачі доходів місцевим бюджетам з державного бюджету.

Збільшена й кількість джерел доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (рис. 2).

Зокрема, до власних доходів

місцевих бюджетів усіх рівнів віднесено фіксований податок на доходи від підприємницької діяльності, 100% плати за землю, плату за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності, надходження від адміністративних штрафів; здійснено зарахування до загального фонду місцевих бюджетів 50% надходжень податку на прибуток понад річні розрахункові обсяги, визначені законами про Державний бюджет на відповідний рік. Передано до бюджету розвитку єдиний податок і здійснено трансформацію основного джерела надходжень – ПДФО (рис. 3).

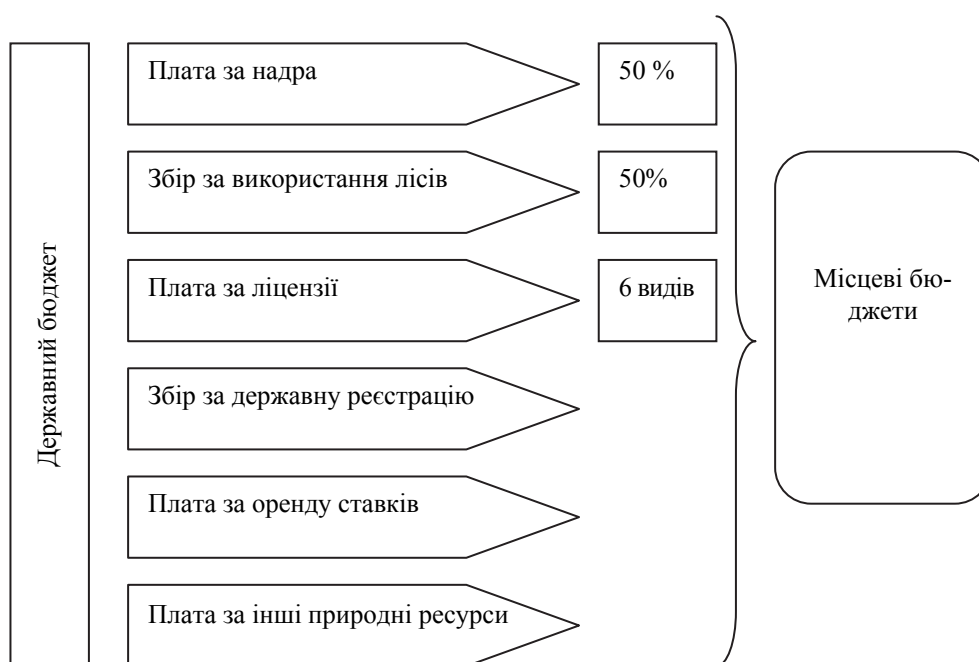


Рис. 1. Нові тенденції у міжбюджетних відносинах з 2010 р.

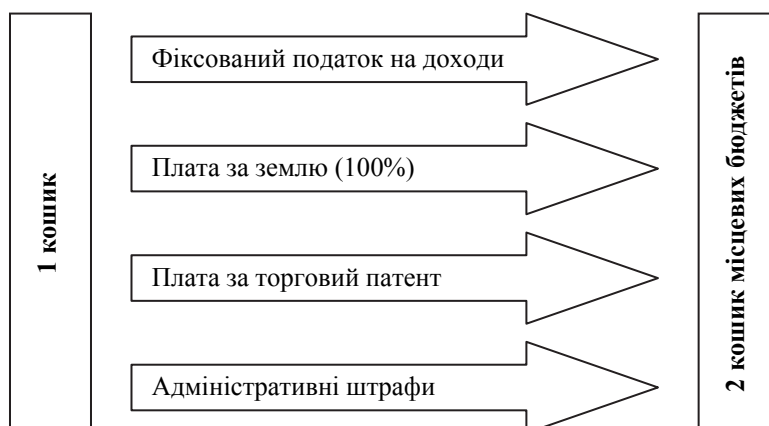


Рис. 2. Джерела доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів

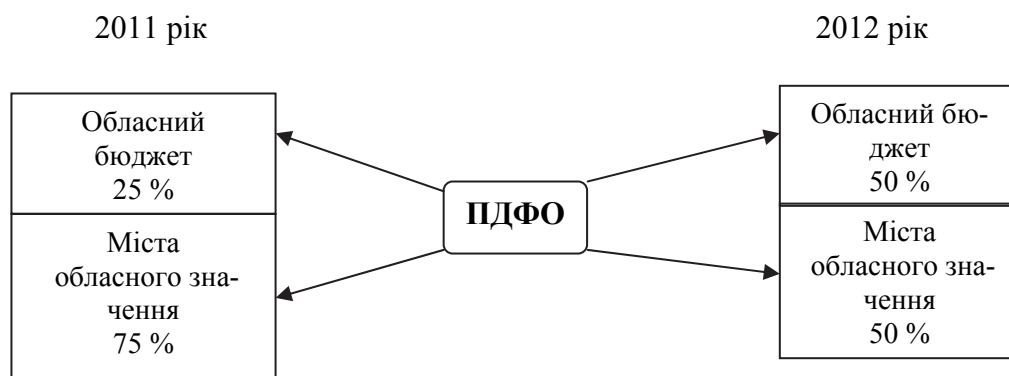


Рис. 3. Схема трансформації податку на доходи фізичних осіб

Але незважаючи на здійснені заходи, проблема нестачі ресурсів на виконання власних повноважень місцевих бюджетів та розвиток територій все ще залишається гострою й навіть у такому промислово розвинутому регіоні, як Дніпропетровська область. Ця область обрана нами в якості предмета дослідження не випадково, оскільки вона є однією з тих регіонів, де рівень добробуту громадян достатньо високий за українськими мірками. Середньомісячна заробітна плата у Дніпропетровській області протягом 2011 р. становила 2791

грн. (Україна – 2633 грн.), що у 2,8 рази перевищує розмір прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи (1004 грн.). За рейтингом середньомісячної заробітної плати у рейтингу областей України вона займає друге місце після Донецької області. Але щороку зростають видатки зведеного бюджету Дніпропетровської області на соціальний захист і соціальне забезпечення (табл. 2).

Щороку відбувається зростання цієї статті видатків у загальному обсязі видатків (табл. 3).

Таблиця 2

Динаміка видатків Зведеного бюджету Дніпропетровської області на соціальний захист і соціальне забезпечення за окремими статтями у 2009–2011 рр.

Показник	Сума видатків, тис. грн.					
	2009		2010		2011	
	тис грн.	%	тис грн.	%	тис грн.	%
Соціальний захист та забезпечення, всього:	1225245,5	100,00	1477322,8	100,00	1559950,7	100,00
Пільги ветеранам війни і праці	258088,1	21,06	245348,7	16,61	96131,9	6,16
Пільги ветеранам військової служби	15765,9	1,29	17130,9	1,16	9167,8	0,59
Пільги громадянам, які постраждали від Чорнобильської катастрофи	11060,7	0,09	11580,4	0,78	5887,2	0,38
Пільги громадянам, передбачені в ст. 77	7342,1	0,60	6290,8	0,43	965,2	0,06
Допомога сім'ям з дітьми	532844,4	43,49	712465,1	48,23	976914,1	62,62
Тимчасова державна допомога дітям	14966,0	1,22	17287,4	1,17	18246,7	1,17
Допомога при усиновленні дитини	–	–	–	–	1304,9	0,08
Державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам	77723,8	6,34	120448,3	8,15	146079,1	9,36
Адресна допомога малозабезпеченим сім'ям	24232,9	1,98	23462,7	1,59	16728,2	1,07
Субсидії населенню для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг	64246,6	5,24	53242,5	3,60	17125,5	1,10
Субсидії населенню для відшкодування витрат на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу	–	–	–	–	1351,9	0,09
Інші видатки	218975,0	17,88	270065,9	18,28	270048,0	17,32

*Джерело: складено автором за: [12].

Таблиця 3

Питома вага видатків бюджету Дніпропетровської області на соціальний захист населення у загальному обсязі видатків у 2007–2011 рр.

Показник	2007		2008		2009		2010		2011	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Всього видатків	7272,9	100	9516,3	100	9269,9	100	11551,2	100	13807,7	100
Соціальний захист та соціальне забезпечення	1261,5	17,3	1508,0	15,9	1848,8	19,9	2354,4	20,4	2767,2	20,0

* Джерело: складено автором за: [13].

Варто зазначити, що поруч з цим у Дніпропетровській області впродовж 2000–2011 рр. спостерігається стала тенденція зменшення кількості непрацевдатних громадян з мінімальними доходами, яким призначена цільова грошова допомога, та кількості малозабезпечених непрацевдатних верств населення, яким надається грошова та натуральна допомога органами соціального захисту.

Поширеною є думка, що це відбувається завдяки збільшенню державою прожиткового мінімуму для непрацевдатних осіб, на підставі якого розраховується соціальна допомога. При цьому несправедливо ігнорується той факт, що покращення стану означених категорій населення регіону багато в чому відбувається за рахунок місцевих бюджетів. Інтегральним показником, що характеризує економічне зростання в регіоні й відповідно символізує собою покращення

рівня життя мешканців області, є валовий регіональний продукт (ВРП). У розрахунку на душу населення він свідчить про якість рівня життя людей в регіоні.

За допомогою економетричного моделювання ми вирішили визначити, що у більшій мірі сприяє зменшенню кількості малозабезпечених непрацевдатних верств населення, яким надана грошова та натуральна допомога, чи збільшення прожиткового мінімуму для непрацевдатних осіб, чи зростання ВРП. При цьому ми абстрагувались від таких факторів, як смертність малозабезпечених осіб, їх власні зусилля у покращенні матеріального стану, допомога родичів, від'їзд за межі області й деякі інші, оскільки практично врахувати їх дію досить складно.

Розглянемо динаміку вказаних показників по роках (рис. 4 – 6).

Таблиця 4

Вихідні дані для побудови моделі

№ з/п	Рік	Кількість малозабезпечених непрацевдатних верств населення, яким надана грошова та натуральна допомога органами соціального захисту, осіб (D)	Валовий регіональний продукт у розрахунку на душу населення, грн. (P)	Прожитковий мінімум для непрацевдатних осіб (на кінець року), грн. (K)
1	2000	48300	2788	216,56
2	2001	54100	4589	248,77
3	2002	53300	5112	268
4	2003	53100	5155	268
5	2004	46400	8609	284,69
6	2005	40900	11909	332
7	2006	36800	15239	366
8	2007	35600	20868	411
9	2008	38500	30918	498
10	2009	37016	27737	573
11	2010	34857	34709	734
12	2011	28656	42068	800

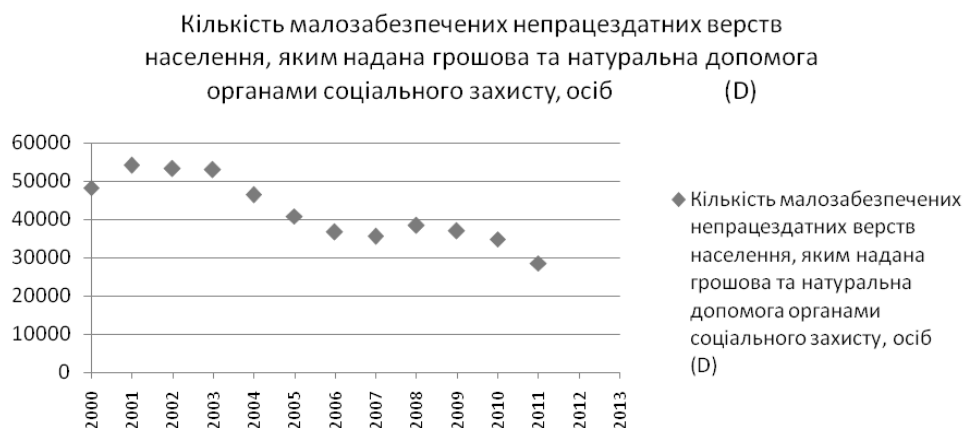


Рис. 4. Динаміка кількості малозабезпечених непрацездатних верств населення, яким надана грошова та натуральна допомога органами соціального захисту у 2000–2011 рр.

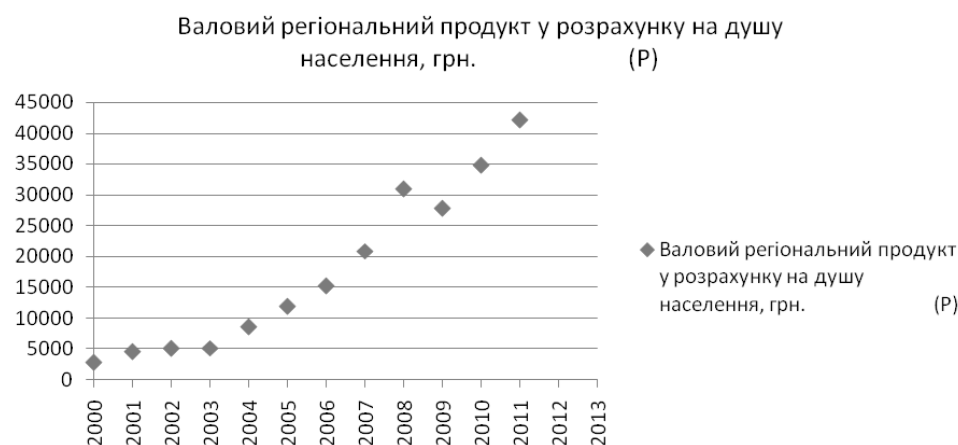


Рис. 5. Динаміка обсягів ВРП у розрахунку на душу населення по Дніпропетровській області у 2000–2011 рр.

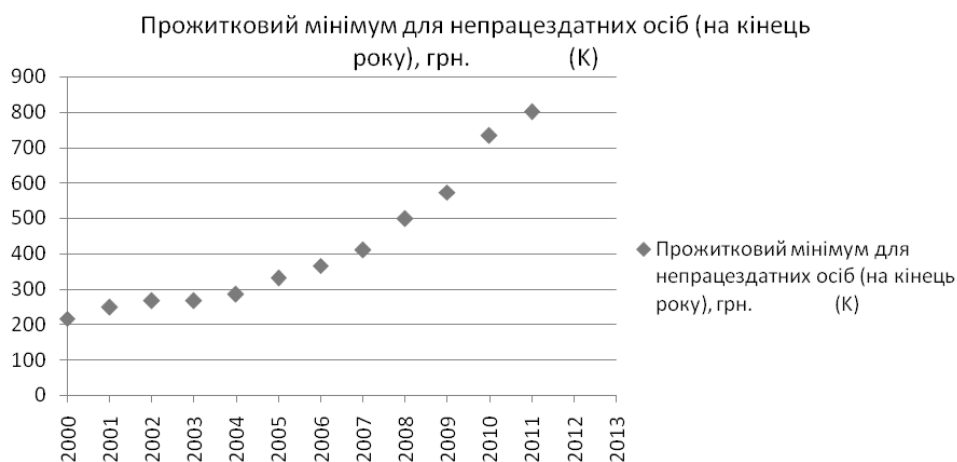


Рис. 6. Динаміка прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб в Україні у 2000–2011 рр.

Як бачимо, зменшується кількість малозабезпечених непрацездатних верств населення, яким надана грошова та натуральна допомога органами соціального захисту по

Дніпропетровській області у 2000–2011 рр., зі зростанням ВРП у розрахунку на душу населення та збільшенням прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб за означений період.

Отже, проаналізуємо, яка залежність між обраними факторами є найсуттєвішою.

На основі наведених даних спостережень побудуємо лінійну регресійну модель, яка встановлює залежність кількості малозабезпечених (d_i) від ВРП (p_i), ($i = \overline{1,12}$, 12 – кількість періодів, що розглядаються):

$$d_i = a_0 + a_1 p_i + l_i, \quad (1)$$

де a_0 – постійна складова d_i ; a_1 – коефіцієнт регресії;

l_i – відхилення фактичних значень d_i від оцінки (математичного сподівання) середньої величини d_i .

Параметри регресії оцінюємо за допомогою методу найменших квадратів. За цим методом параметри визначаються виходячи з умови, що найкраще наближення, яке мають забезпечувати параметри регресії, досягається, коли сума квадратів різниць l_i між фактичними значеннями кількості непрацездатних верств населення, яким надана грошова та натуральна допомога органами соціального захисту, та його оцінками є мінімальною, що можна записати як $\sum_{i=1}^n l_i^2 \Rightarrow \min$. За методом найменших ква-

дратів параметри регресії a_0 і a_1 є розв'язком системи двох нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{\partial Q(a_0, a_1)}{\partial a_1} = -2 \sum_{i=1}^n (d_i - a_1 p_i - a_0) p_i = 0, \\ \frac{\partial Q(a_0, a_1)}{\partial a_0} = -2 \sum_{i=1}^n (d_i - a_1 p_i - a_0) = 0. \end{cases} \quad (2)$$

Розв'язок цієї системи має вигляд:

$$a_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n p_i d_i - \sum_{i=1}^n p_i \sum_{i=1}^n d_i}{n \sum_{i=1}^n p_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_i \right)^2}, \quad (3)$$

$$a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n d_i - a_1 \sum_{i=1}^n p_i}{n}.$$

Для вихідних даних таблиці 4. за формулами (2–3) отримано, що

$a_0 = 52055,33$, $a_1 = -0,56$. Отже, розрахована лінійна модель регресії має вигляд

$$d_i = 52055,33 - 0,56 p_i. \quad (4)$$

Графічно це може бути проілюстровано на рис. 7.

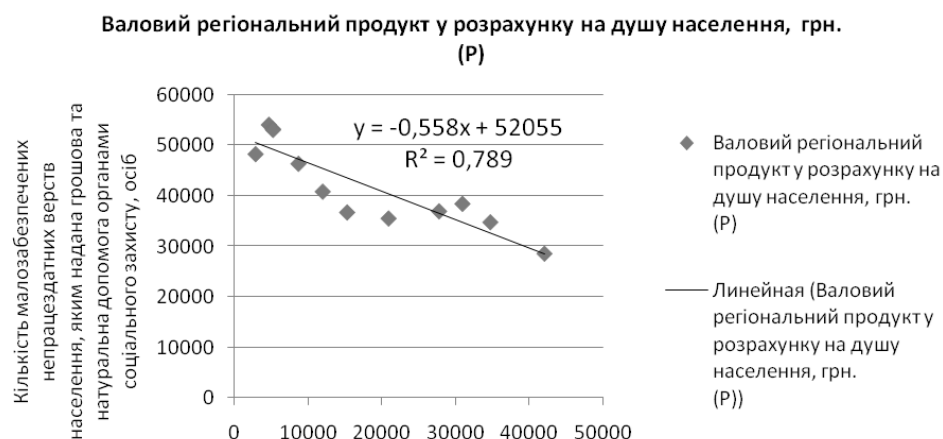


Рис. 7. Діаграма розсіювання та лінія регресії залежності D від P

Оцінімо статистичну значущість рівняння регресії. Середньоквадратична помилка регресії $s = 4081,41$. Відносно середнього вибіркового значення

$$\bar{d} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_i = 42294,08 \text{ це становить } 9,65 \%,$$

що не перевищує допустимого рівня. Коефіцієнт кореляції R для даної моделі $R = -0,888$ означає, що між фактором та показником існує тісний зв'язок. Тобто p_i відіграє важливу роль у поясненні суми d_i . Коефіцієнт

детермінації для даної моделі дорівнює $R^2 = 0,789$. Таким чином, згідно з обраною моделлю, залежність показника D пояснюється саме фактором P, залученим у модель, з урахуванням специфікації моделі, на 78,9%.

Модель адекватна статистичним даним за критерієм Фішера. Розрахункове значення F-критерію згідно з моделлю дорівнює $F_{розр} = 37,47$. Критичне значення F-розподілу Фішера для 5%-ого рівня значущості $F_{крит} = 4,96$. Таким чином, розраховане значення F більше, ніж критичне, отже, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі вихідним даним за F-критерієм Фішера. Із двох оцінених параметрів саме параметр a_1 визначає степінь залежності показника від фактора. Тому перевіримо його статистичну значущість. Це можна зробити за допомогою критерію Стюдента. Розрахункове значення t-статистики отримаємо як відношення a_1 до своєї стандартної похибки S_{a_1} :

$$t_1 = \frac{a_1}{S_{a_1}} = -6,12,$$

і на 21,1% зумовлена факторами, що лежать поза межами моделі, у тому числі і випадковими. Можна зробити висновок, що в модель включений суттєвий фактор.

$$S_{a_1} : t_1 = \frac{a_1}{S_{a_1}} = -6,12, \quad \text{де}$$

$$S_{a_1} = \sqrt{\frac{s^2}{\sum_{i=1}^n (p_i - \bar{p})^2}} = 0,09,$$

$s^2 = 16\,657\,892,80$. Критичне значення t-статистики при рівні значимості $\alpha = 0,05$ $t_{крит.} = 2,228$. Таким чином, розрахункове значення більше, ніж критичне. Отже, параметр a_1 з надійністю 95% можна вважати статистично значимим.

Для оцінки впливу фактора P на показник D без урахування одиниць виміру обчислимо коефіцієнти еластичності для кожного спостереження за формулою

$$K_{xi}^e = a_1 \frac{p_i}{d_i^{роз.}}$$

та побудуємо діаграму. Як бачимо, еластичність D зменшується при збільшенні P (рис. 8).

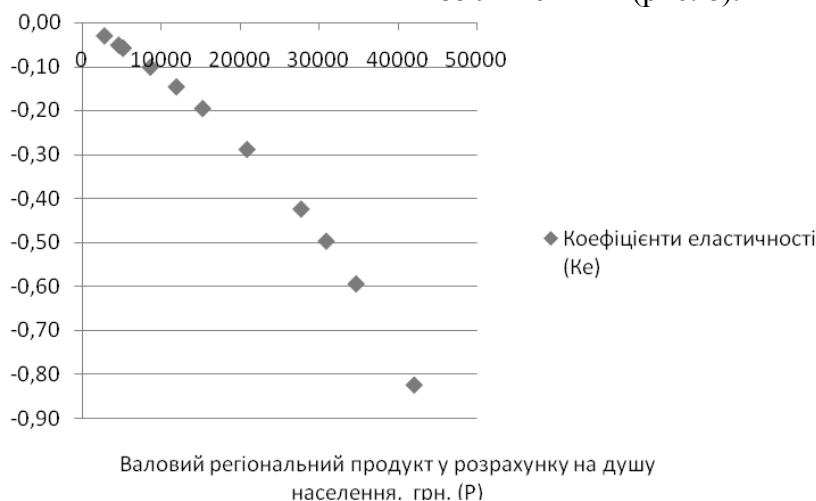


Рис.8. Значення коефіцієнтів еластичності D відносно P

Еластичність, що обчислена на основі середніх значень показника і фактора, складає $K_{\bar{p}}^e = a_1 \frac{\bar{p}}{\bar{d}^{роз.}} = -0,23$. Це означає, якщо валовий регіональний продукт зростає на 1%,

то кількість малозабезпечених працездатних верств населення зменшиться на 0,23%.

Розглянемо тепер залежність кількості малозабезпечених (d_i) від прожиткового

мінімуму для непрацевдатних (k_i):

$$g_i = b_0 + b_1 k_i + u_i. \quad (5)$$

u_i – відхилення фактичних значень кількості малозабезпечених d_i від оцінки середньої величини прожиткового мінімуму y_i .

Таким чином, розрахована лінійна

модель регресії має вигляд:

$$g_i = 57\,489,74 - 36,47 k_i. \quad (6)$$

На рис. 9 показано лінію регресії (1.6), яка визначає залежність між змінними g_i і k_i . Реальні спостереження над d_i відображені точками на координатній площині.

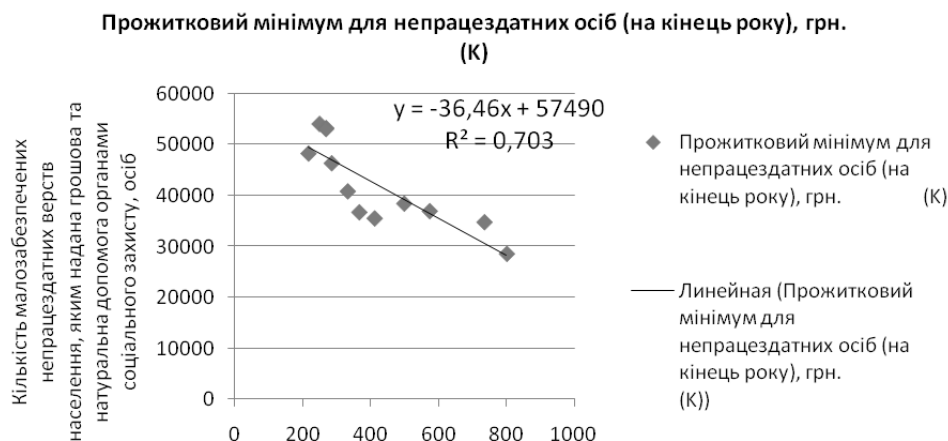


Рис. 9. Діаграма розсіювання та лінія регресії залежності D від K

Точність апроксимації фактичних даних рівнянням (6) характеризує величина середньоквадратичної помилки регресії $s=4\,840,78$, що відносно середньовибіркового значення становить 11,45 %. Коефіцієнт детермінації для даної моделі $R^2=0,704$. Це означає, що кількість малозабезпечених на 70,4% пояснюється залежністю від прожиткового мінімуму, а інші 29,6 % зумовлені факторами, які лежать поза межами моделі (1.6). Модель є адекватною за F-критерієм Фішера: $F_{розр}=23,74 > F_{крит}=4,96$. Отже, можна зробити висновок про адекватність моделі за F-критерієм Фішера.

Перевірка значущості параметра b_1 : відношення параметра b_1 до свого стандартного відхилення S_{b1} дорівнює $t_1=-4,87$. Оскільки $|t_1|=4,87 > t_{0,05;10}=2,23$, можна вважати, що параметр статистично значущий і прожитковий мінімум суттєво впливає на кількість малозабезпеченого населення. Отримані

значення коефіцієнтів еластичності K_{ki}^e в залежності від k_i зобразимо точками на координатній площині (рис. 10).

Як бачимо, еластичність K_{ki}^e кількості малозабезпеченого населення області також зменшується при збільшенні прожиткового мінімуму k_i . Значення коефіцієнту еластичності $K_{\bar{k}}^e$ кількості малозабезпеченого населення відносно прожиткового мінімуму $\bar{k}$, отримане на основі середніх значень змінних дорівнює $K_{\bar{k}}^e = -0,36$.

Таким чином, при зростанні прожиткового мінімуму на 1%, кількість малозабезпечених у середньому зменшиться на 0,36%. Тобто прожитковий мінімум більше впливає на зменшення кількості непрацевдатних у відсотковому відношенні: $K_{\bar{k}}^e > K_p^e$

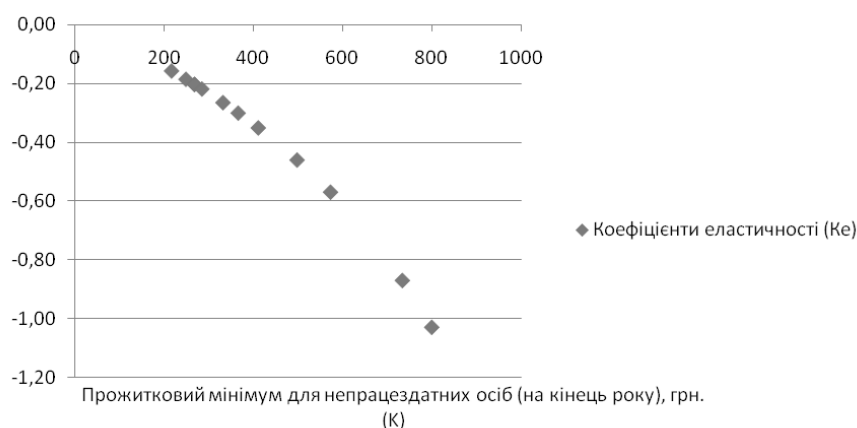


Рис. 10. Значення коефіцієнту еластичності K_{ki}^e відносно k_i

Використовуючи модель 4, зробимо прогноз кількості малозабезпечених непрацездатних верст населення на наступні періоди.

Постійне збільшення темпів зростання ВРП на душу населення Дніпропетровської області свідчить про їхню нелінійну залежність. Для прогнозування величини ВРП на душу населення використаємо квадратичне рівняння регресії:

$$y_{1i} = c_0 + c_1 t + c_2 t^2, \quad (7),$$

де

y_{1i} – ВРП на душу населення, t – фактор ча-

су.

Залежність ВРП на душу населення від часу представлена на рис. 11 та описана рівнянням:

$$y_{1i} = 2117,16 + 148,05t + 265,77t^2 \quad (8)$$

Для цього рівняння коефіцієнт детермінації $R^2=0,98$, що свідчить про щільний зв'язок між факторами та дає змогу використовувати цю модель для прогнозування ВРП на душу населення в майбутньому.

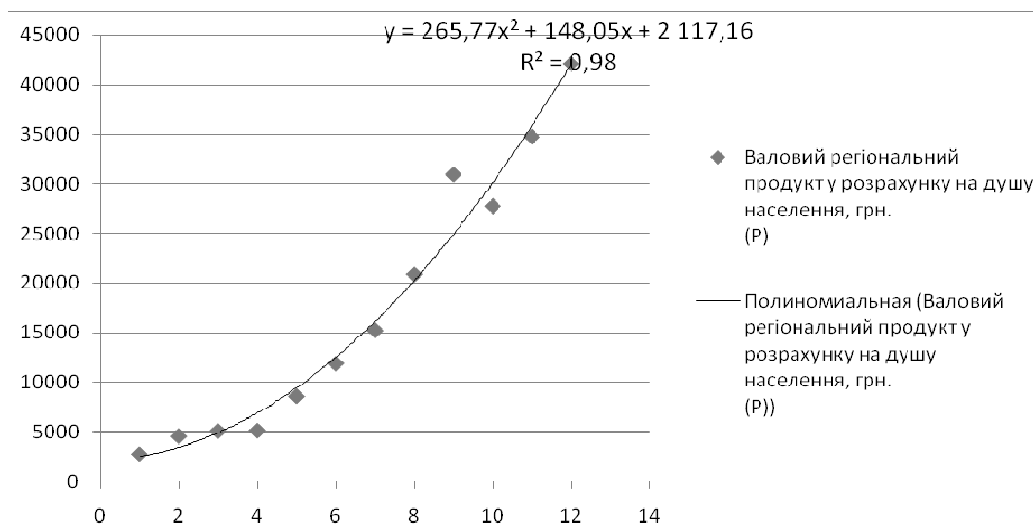


Рис. 11. Залежність ВРП на душу населення від часу

Використовуючи модель (4), та прогнозні значення ВРП на душу населення від часу, розрахуємо прогнозні значення кількості малозабезпечених непрацездатних верств

населення, яким надана грошова та натуральна допомога органами соціального захисту (табл. 5).

Таблиця 5

Прогнозні значення ВРП на душу населення та кількості малозабезпечених непрацевдатних верств населення у 2012–2016 рр.

Показник	Період, роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг валового регіонального продукту у розрахунку на душу населення	48956	56280	64135	72522	81440
Кількість малозабезпечених непрацевдатних верств населення, яким надана грошова та натуральна допомога органами соціального захисту	24709	20618	16231	11546	6564

Результати економетричного дослідження залежності кількості малозабезпечених осіб у регіоні від валового регіонального продукту й прожиткового мінімуму для непрацевдатних осіб дозволяють стверджувати, що вплив другого фактора є більш статистично суттєвим, але з економічної точки зору саме ВРП може більше впливати на покращення рівня життя населення, в тому числі малозабезпеченого. Це можна пояснити тим, що прожитковий мінімум – фіксований показник, який встановлюється державою, ВРП – величина змінна й слугує базою для формування місцевого бюджету й відповідно його видатків на соціальний захист населення.

Висновки. Багато теоретичних досліджень останніх років підтверджують думку, що для більш повноцінного виконання своїх завдань органи місцевого самоврядування потребують більшої самостійності в прийнятті рішень і, насамперед, у розпорядженні місцевими бюджетами. Нині головним джерелом формування доходної частини місцевих бюджетів залишається податок на доходи фізичних осіб та плата за землю. Скасування інших податків і зборів, які поповнювали місцеві бюджети, виявилось не виправданим. Побудова модель залежності ще раз доводить, що частка грошей, створених в регіоні та формуючих місцевий бюджет, повинна бути значно більшою, ніж є на сьогодні. Збільшення фінансової бази місцевих бюджетів дасть змогу передати вирішення багатьох завдань з державного бюджету до місцевих і повноцінно здійснювати ними соціальне забезпечення територіальних громад.

Література

1. Чугунов О. І. Місцеві бюджети в умовах трансформації економіки / О. І. Чугунов // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 110–120.
2. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та європейських країн / В. В. Зайчикова. – К.: НДФІ, 2007. – 299 с.
3. Кириленко О. П. Місцеві фінанси / О. П. Кириленко – К.: Знання, 2006. – 677 с.
4. Макогон В. Д. Основи регулювання міжбюджетних відносин / В. Д. Макогон // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 12. – С. 21–24.
5. Музика О. А. Доходи місцевих бюджетів за українським законодавством: монографія [Текст] / О. А. Музика. – К.: Атіка, 2004. – 344 с.
6. 80% українців визнали бідняками [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://4vlada.com/ukraine/11367>
7. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (станом на 10.01.2013 р.) – Суми: ТОВ «ВВП НОТІС», 2013. – 144с.
8. Оцінка доходів Державного бюджету на 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eimg.pravda.com.ua/.../b8b2d03>
9. Зведений бюджет України у 1992 – 2008 рр. (за даними Державного Казначейства України). Офіційний сайт Держстату України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/fin/fin_ric_fin_u/2003.html ;
10. Показники виконання Зведеного бюджету України за 2010–2011 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/328305/file/DBU_ZBU.pdf
11. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 р. / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В. та ін.]; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К.: 2011. – 97 с.
12. Офіційний веб-сайт Дніпропетровської обласної держадміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.gov.ua/OBLADM/Obladm.nsf/b19e47826f35603ec2256f29003c32ff/2b0020d7c9053266c22571a20020fd64>
13. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua/>

В статье рассмотрены сущность, особенности и инструменты формирования местных бюджетов в условиях трансформации экономики. Проанализированы динамика и структура расходов бюджета Днепропетровской области на социальную защиту. На основе эконометрической модели зависимости снижения численности малообеспеченных нетрудоспособных граждан, которые получают помощь из системы социальной защиты, от роста валового регионального продукта в расчете на душу населения и прожиточного минимума для нетрудоспособных граждан, доказана необходимость расширения финансовой базы местных бюджетов для эффективной социальной защиты населения региона.

Ключевые слова: местный бюджет, финансирование, расходы бюджета, социальная защита населения, прожиточный минимум, валовый региональный продукт, прожиточный минимум.

The essence, characteristic features and tools of local budget formation under economic transformation are considered. The dynamics and structure of social protection budget expenditures of Dnepropetrovsk oblast are analyzed. The necessity of expanding the financial base of local budgets for effective social protection of the low-income population is grounded on the basis of econometric modeling of dependence of decreasing number of low-income incapacitated citizens receiving social safety assistance on the increase of the gross regional product per capita and the cost of living for disabled people.

Keywords: local budget, finance, budget expenditures, social protection, the cost of living, gross regional product.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Лисяк Л. В.

УДК 330.8

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ

*І. М. Дуднік, аспірант, Науково - дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України, IKuzmenko@list.ru*

У статті досліджуються концепції бюджетної політики та проблеми бюджетного дефіциту. Розглядаються питання управління державним боргом. На основі аналізу світового досвіду використання механізмів бюджетної політики встановлено залежність форм і методів макроекономічної стабілізації від умов глобального розвитку.

Ключові слова: бюджетна політика, дефіцит державного бюджету, державний борг, номінальний і реальний державний борг, закрита економіка, національні заощадження, національні інвестиції.

Постановка проблеми. Вирішення проблеми управління державним боргом є надзвичайно актуальним завданням держави в комплексі заходів її макрофінансової стабілізації. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття є одними із найгостріших політичних та економічних питань сучасної економічної практики в Україні.

Як повідомляв УНІАН, згідно з програмою управління державним боргом на 2013 рік Міністерства фінансів України, очікуваний обсяг даного показника на кінець 2013 року становитиме 483,032 млрд. грн., що приблизно дорівнює 30,6% ВВП України, проти 28,5% за підсумками 2012 року [1]. Відповідно, у Програмі економічних реформ України на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» стабілізація державного бюджету визнана першочерговим завданням для забезпечення сталого економічного розвитку [2].

Досягнення поставленої мети вимагає створення наукового підґрунтя розробки дієвих заходів макроекономічної політики. Однак, серед науковців на сьогодні не існує однозначних висновків щодо адекватності сучасним реаліям тих теоретико-методологічних засад, на яких базувалась бюджетна політика у ХХ ст. Тим більше, що на сьогодні загальна сума витрат урядів багатьох країн світу значно перевищила їх податкові надходження. «...Ми повинні утримуватись від однозначного твердження про те, що бюджетний дефіцит – це завжди зло,...

вважав лауреат Нобелівської премії П. Самуельсон [3, с. 667]. І, як показує практика, з цим твердженням важко не погодитися, рівно, як і віднайти переконливі аргументи на його користь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного боргу та бюджетного дефіциту була предметом досліджень таких визначних економістів, як Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен [4], Дж. Кейнс [5], Г. Менк'ю [6], П. Самуельсон [3], Дж. Стігліц [7] та інших. Дані автори зробили вагомий внесок у розуміння сутності даних категорій, характеру їхнього взаємозв'язку, визначення механізму бюджетної політики. Російські та вітчизняні науковці також не стояли осторонь даних проблем. Роботи О. Д. Василика, К. В. Павлюка [8], В. П. Кудряшова, В. М. Опаріна, І. Я. Чугунова [9] та багатьох інших є свідомством значної уваги до даної проблематики. Однак, ні у світовій, ні у вітчизняній економічній думці все ще не склалося загальновизнаного уявлення про наслідки бюджетного дефіциту і державного боргу для розвитку національної економіки, як і про дієві заходи бюджетної політики щодо їх стабілізації.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є неупереджений розгляд існуючих у світовій науці економічних положень щодо зв'язку державного боргу з економічним зростанням, визначення факторів, які впливають на результативність макроекономічної стабілізації з використанням бюджетних механізмів.

Виклад основного матеріалу дослі-

дження. Як відомо, вся докейнсіанська економічна теорія відстоювала принцип нейтральності держави до економічної діяльності суб'єктів. «Потрібні лише мир і необтяжливі податки – все інше зробить природний рух речей» [10, с.134] – проголошував А. Сміт, маючи на увазі найвищу ефективність ринку в процесі повного використання економічних ресурсів. Держава за таких умов мала бути мінімальною по відношенню до економіки – відволікати оподаткуванням частину виробничих ресурсів з приватного сектора й спрямовувати їх на виробництво суспільних послуг через механізм державних витрат. Цілком зрозуміло, що за такого підходу державний бюджет мав утримуватися на рівні збалансованості доходів і витрат, а його дефіцит виправдовувався лише під час надзвичайних подій (війни, революції, стихійні лиха тощо). Покриття ж дефіциту, який виникав за таких умов, планувалося здійснювати за рахунок зростання податкових надходжень. Якщо розглянути частку загальних державних видатків у ВВП по ряду розвинутих країн, то упритул до 20-х рр. XX ст. вони не перевищували у середньому 10–11 % по жодній країні [11, с.18]. Відповідно, й розмір бюджетного дефіциту не викликав серйозних наслідків для розвитку економіки.

Однак у подальшому теорія збалансованого бюджету була переглянута Дж. М. Кейнсом, який на основі аналізу подій Великої депресії піддав сумніву саму ідею забезпечення конкурентним механізмом повного використання ресурсів. Останнє є, на думку вченого, є результатом впливу ефективного попиту, необхідна величина якого має підтримуватися державою. Відтак, у періоди спаду, викликаного недостатньою величиною сукупного попиту, держава повинна збільшувати свої витрати або знижувати податки. Бюджетний дефіцит, який досить часто мав місце при проведенні відповідної політики, мало хвилював кейнсіанців. Вважалося, що перевищення видатків над доходами на стадії спаду, повною мірою компенсується надходженнями при виході економіки на підйом. Таким чином, кейнсіанська бюджетна політика діяла у напрямі, протилежному динаміці кон'юктурного

циклу.

Застосування цієї політики у регулюванні циклічних коливань в економіці США та більшості європейських країн не дало у повній мірі очікуваних результатів. Так, у ході реалізації Нового курсу Ф. Рузвельта в США відбулося значне зростання бюджетних видатків на здійснення антикризових заходів – до 21,2% від ВВП у 1932 р. та до 21,4% у 1934 р. проти 10, 6% їхнього значення у 1927 р. [13, с.57]. При цьому бюджетний дефіцит у даній країні в середині 30-х рр. XX ст. складав близько 3 млрд. дол., а державний борг досяг у 1929 р. 16,9 млрд. дол., підвищившись на кінець 1935 р. до 28,7 млрд. дол. [14, с. 114].

Експансіоністська бюджетна політика у комплексі з кредитно-грошовими заходами сприяла виходу американської економіки на фазу пожвавлення. Однак, ще не досягнувши докризового рівня виробництва (у 1937 р. він був на 9% нижчим за свій показник 1929 р.), економіка країни знову поринула у нову кризу, яка продовжувалася до травня 1938 р. Тобто, фаза пожвавлення економічного циклу в США так і не була завершеною, а криза розпочалася без виходу економіки на підйом.

В інших країнах, які також застосовували методи стабілізації економіки бюджетними заходами за рецептами кейнсіанців, ситуація виявилася дещо кращою за американську, однак, знову-таки незадовільною з точки зору досягнення економічного зростання. Так, згідно даних табл. 1, загальний обсяг промислового виробництва країн, поданих у таблиці, у 1937 р. досяг докризового рівня 1929 р., а у середньорічному обсязі перевищив його на 3,7%. Однак, у 1938р. промислове виробництво знову скоротилося на 10%. Тому підвищення докризового рівня виробництва на 3,7% не можна вважати фазою економічного підйому.

Таблиця 1
Індекс промислового виробництва (1929=100)

	1935	1936	1937	1938
США	76,0	88,0	91,0	72,0
Англія	106,0	116,0	124,0	115,0
Франція	72,0	78,0	82,0	76,0
Німеччина	94,0	106,0	117,0	126,0
Японія	142,0	151,0	171,0	173,0

Джерело: [14, с.118]

Із сукупності країн, які розглядаються у табл. 1, дещо «вибиваються» Німеччина й Японія. У цих країнах темпи зростання виявились дещо більшими, ніж у інших державах. Такі неоднозначні наслідки бюджетної експансії для розвинутих країн у 30-ті – 40-ві рр. XX ст. вимагали відповіді на запитання: чому кейнсіанська політика далеко не в усіх країнах призвела до бажаних результатів?

Більшість економістів, і особливо, противники кейнсіанських рецептів державного втручання в економіку, схилилися до думки про те, що сама система державного регулювання економічних процесів стає однією із причин посилення циклічних коливань.

Вагомим аргументом на користь такого твердження став той факт, що для ліквідації зростаючого дефіциту американський уряд збільшив у 1937 р. податки, у результаті чого купівельна спроможність населення знизилась на 4 млрд. дол. Це вплинуло на споживчі витрати, які, будучи складовою сукупного попиту, понизили його величину, ставши, тим самим, одним із джерел нового спаду. Японію й Німеччину утримали від аналогічних наслідків зростаючі державні витрати на мілітаризацію, які послуговували компенсатором падіння сукупного попиту, викликаного зменшенням споживання.

Використання для покриття бюджетного дефіциту не податкових надходжень, а державних запозичень на ринку позичкових капіталів, не вирішувало проблеми. Як свідчить історичний досвід, у всіх розвинутих країнах під час другої світової війни відбулося зростання державного боргу. Однак, він продовжував зростати і в повоєнний період. Так, у липні 1939 р. державний борг США склав 45,9 млрд. дол. У 1951 р. він збільшився до 255,3 млрд. дол., а у 1969 р. вже планувався на рівні 387 млрд. дол. Франція у 1938 р. мала борг у 4,2 млрд. нових франків, у 1950 р. – 41, 3 млрд., у 1963 р. – 89,8 млрд. і в 1966 р. – 80 млрд. В Англії державний борг у 1939 р. досягав 7,3 млрд. фунтів стерлінгів, у 1951 р. – 26,1 млрд., у 1966 р. – 31,3 млрд. Порівняння державного боргу з національним доходом показує, що у 1965 р. заборгованість США

дорівнювала 58% НД, Франції – 25%, Англії – 107%, Західної Німеччини – 25%, Італії – 18% [15, с. 430].

Дефіцит бюджету за рецептами кейнсіанців, мав покриватися із резервів або шляхом залучення кредитів. На фазі підйому резерви поповнювалися, а кредити повертались. Враховуючи, що стадії криз у циклічній динаміці світової економіки другої половини XX ст. припадали на 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958, 1960–1961 та 1969–1970 рр., стверджувати про те, що дефіцит і державний борг як сума накопичених за попередні роки дефіцитів зменшувалися на стадіях зростання, з достатньою мірою впевненості не можна. Саме тому, що кейнсіанські рецепти управління економікою не призвели до помітних успіхів (а за твердженням ряду економістів навіть посилили кон'юнктурні коливання), в кінці 70-х – на початку 80-х рр. на фоні катастрофічної заборгованості держави акцент у економічній політиці було перенесено на стимулювання сукупної пропозиції монетаристськими заходами.

«Можливо, найбільш важливою проблемою, перед якою стояли західні демократії в останні роки XX ст. – це схильність урядів до дефіцитного фінансування, яке виникало у відповідь на тиск з боку виборців та зацікавлених груп», – стверджує Дж. Бюкенен, піддаючи критиці кейнсіанські теорії державних витрат. На думку вченого, саме ці доктрини зруйнували «вікторіанську етику збалансованого бюджету» [16, с.85].

Повернення до жорсткої бюджетної політики у 80-ті рр. XX ст., однак, не позбавило ні США, ні європейські країни від необхідності вирішення проблем бюджетного дефіциту й державного боргу. Як свідчить табл. 2, у кожній із наведених країн бюджетний дефіцит так і залишився невід'ємною частиною економічного розвитку.

США, які проводили упродовж 80-х рр. політику, спрямовану на зниження податків, спровокували зростання державного боргу з 33% ВВП у 1980 р. до 55% у 1989 р. [6, с.615]. У подальшому, суворо дотримуючись політики збалансованого бюджету, американському уряду вдалося дещо стабілізувати фінанси. Європейські країни, які

мали значно більші дефіцити, ніж США, пішли шляхом виробітки жорстких правил, які б забезпечували бюджетну дисципліну. Спочатку ці правила були передбачені в Мастрихтських угодах, а потім у спеціально прийнятому Пакті стабільності (1999 р.).

Таблиця 2
Дефіцит державного бюджету (центрального та місцевих органів влади), % до ВВП

	1960	1980	1985	1990	1995	1996	1997
США	1,3	-1,3	-3,2	-2,7	-1,9	-1,1	0
Німеччина	3,0	-2,9	-1,2	-2,1	-3,3	-3,4	-2,6
Франція	0,9	0,2	-2,9	-1,6	-5,0	-4,0	-3,0
Італія	...	-11,5	-12,6	-11,1	-7,7	-6,7	-2,7
Англія	-1,0	-3,5	-2,8	-1,2	-5,6	-4,7	-1,9

Джерело: [16, с.85]

Згідно цих документів для країн, які бажали вступити в ЄС, висувалась вимога

утримувати бюджетний дефіцит на рівні 3%. Загалом, усі країни-члени ЄС мали прагнути до збалансованого бюджету. Аналітики відзначали, що ці заходи дали позитивні результати (див. табл. 3).

Таблиця 3
Витрати і доходи деяких країн ЄС, % до ВВП

	Всі витрати		Всі доходи	
	2001	2004	2001	2004
ФРН	46,5	44,0	45,0	44,0
Франція	52,1	49,8	51,1	50,1
Італія	47,2	44,3	46,4	44,7
ЄВС-12	47,1	45,1	46,5	45,6
Швеція	53,7	52,9	57,2	54,9
Англія	39,7	40,7	40,3	39,6
ЕС-15	46,1	44,7	45,9	45,0

Джерело: [17, с.12]

Але вже через сім років Європейський Союз, рівно, як і США, знову зустрілися з фінансовими проблемами (див. табл. 4).

Таблиця 4
Динаміка показників бюджетного дефіциту та державного боргу по деяким країнам світу

Країна	Бюджетний дефіцит (профіцит), у % до ВВП			Загальний державний борг, у % до ВВП			Реальний ВВП, % до попереднього року		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011	2007	2009	2011
Бельгія	-0,2	-5,6	-3,7	84,9	87,6	98,5	102,9	97,2	101,8
Греція	-2,8	-15,6	-9,5	94,5	143,2	165,1	103,0	96,7	93,1
Китай	-2,8	-2,8	-3,0	18,4	30,2	25,8	114,2	109,2	109,2
Іспанія	-3,8	-11,2	-9,4	36,2	43,2	68,5	103,5	96,3	100,4
Німеччина	0,2	-3,1	-0,8	65,0	80,0	80,6	103,4	94,9	103,1
Росія	-5,4	5,9	0,8	12,4	7,8	9,6	108,5	92,2	104,3
США	-3,3	-8,4	-7,9	67,2	89,7	102,9	101,9	96,9	101,8
Україна	-1,4	-3,9	-2,3	12,3	34,8	36,5	107,9	85,2	105,2
Франція	-2,8	-7,5	-5,3	64,2	79,2	86,0	102,3	96,9	101,7
Японія	-2,2	-7,4	-8,3	183,0	210,2	229,6	102,2	94,5	99,2

Джерело: [18 – 20]

З початку кризи 2008 – 2009 рр. проблема бюджетного дефіциту та державного боргу знову заявила про себе. Економічна кон'юнктура останніх років свідчить, що на сьогодні для багатьох країн в умовах економічного спаду актуальним є недопущення зменшення сукупного попиту. Розв'язати це завдання без збільшення дефіциту бюджету майже неможливо. Алан Фріман, один із найвідоміших економістів сучасності, у своєму виступі 30 квітня 2013 року в Москві на міжнародній конференції «Пост-глобалізація. Кінець неолібералізму та відродження соціальної держави підкреслив,

що нинішня криза не є циклічною кризою, властивою капіталізму, а є глибокою структурною кризою, коріння якої криється у самій природі капіталізму. Для виходу з цієї кризи необхідне серйозне державне втручання. Вихід з кризи вимагає дій уряду, які потягнуть за собою державні витрати, інакше кажучи, державні інвестиції. Однак сьогодні проводиться неоліберальна жорстка бюджетна політика, заснована на скороченні державних витрат, тобто діаметрально протилежна тим заходам, які сьогодні є необхідними. І така бюджетна політика ще більше сприяє кризі [21].

Вищевикладені факти заставляють замислитися над тим, чому, незважаючи на застосування різних типів та форм економічної політики, бюджетний дефіцит і державний борг так і залишаються однією із найгостріших проблем макроекономічної стабілізації. Бурхливі дебати у наукових колах, які виникають при спробах знайти відповідь на поставлене запитання, заставляють усвідомити, що при сучасному стані розвитку економічної науки проблеми управління бюджетним дефіцитом і державним боргом не можуть бути вирішені через застосування на практиці якоїсь однієї макроекономічної моделі. Тут потрібно враховувати вплив цілого ряду факторів, пов'язаних з історичними умовами розвитку країни, її місцем у міжнародному поділі праці, економічним потенціалом, специфікою механізмів регулювання, якістю інститутів.

Перше, на що слід звертати увагу, це те, що формування доходів і витрат на рівні національної економіки не відбувається само собою. За цим процесом знаходяться конкретні суб'єкти економічної діяльності. З цих причин фізична прив'язка балансу доходів і витрат до тих чи інших економічних суб'єктів вимагає усвідомлення того, що ці статті для них є діаметрально протилежними. А значить процес формування індивідуальних балансів буде неминуче викликати відхилення від загальної макроекономічної збалансованості.

Так, якщо розглядати закриту економіку, то дефіцит одного її сектора одночасно є надлишком для іншого. Для такої економіки внутрішній державний борг не є таким тягарем, яким є борг для окремої особи. Дійсно, приватний сектор платить податки, які йдуть на обслуговування державного боргу, але у той же час цей сектор отримує відсотки на основну суму боргу. Якщо б податки виплачувалися одночасно, не впливаючи на економічну поведінку, то їх виплата очікувалася б заздалегідь з повною визначеністю. Точно так, якщо б суспільні та приватні витрати та запозичення були однакові, то можна було б стверджувати, що державний борг впливає лише на розподіл [22, с. 28].

Однак, на практиці мають місце некооперовані взаємодії, якщо їх розглядати з

точки зору балансів окремих суб'єктів. Врахування реакції цих суб'єктів на зміну макроекономічних параметрів, більшість економістів переконані в тому, що дефіцит державного бюджету означає зменшення національних заощаджень та інвестицій, тобто згубно впливає на стан економіки. Це твердження спирається на гіпотезу витіснення: витіснення в короткостроковому періоді має місце тоді, коли поведінка суб'єктів на ринку грошей робить податково-бюджетну політику менш дієвою.

Дійсно, зростання державних витрат сприяє збільшенню сукупного попиту й доходу. Однак, цей же процес, якщо розглядати його наслідки для грошового ринку, призводить до зростання відсоткових ставок. Тому як споживачі, так і інвестори почнуть зменшувати свої витрати, викликаючи при цьому падіння сукупного попиту.

Нарощування державних витрат з метою стимулювання сукупного попиту через створення дефіциту бюджету неминуче буде потребувати його покриття або шляхом підвищення податків, або через державні запозичення. Зростання дефіциту в результаті зменшення податків або збільшення державних витрат призводить до підвищення відсоткових ставок і зменшує або витісняє інвестиції. Стверджується, що якщо державний борг збільшує поточне споживання, то при цьому повинні бути зменшені заощадження і, отже, накопичення капіталу.

Таким чином, державний борг витісняє активи, які мають форму продуктивного капіталу. Як результат, економіка страждає від зменшення запасу капіталу і, відповідно, скорочення виробництва, а у стані рівноваги – і від скорочення споживання. Відомий економіст Фелдстайн вважає, що такі наслідки мають місце і по відношенню до державного боргу, викликаного надмірними видатками на соціальне забезпечення та реалізацію пенсійних зобов'язань держави.

У довгостроковому періоді державний борг призводить до зменшення запасів капіталу, необхідних для стійкого економічного зростання, а також до збільшення зовнішньої заборгованості. Тому він є негативним фактором для економічного розвитку і важким тягарем лягає на плечі майбутніх поко-

лінь.

Ряд вчених не погоджується з тим, що дефіцит державного бюджету – це зменшення національних заощаджень та інвестицій. Якщо держава не буде отримувати податків, а витрати не змінить, державні заощадження зменшаться. Якщо ж домашні господарства направлять усі зекономлені кошти на заощадження, їх обсяг зросте на стільки, на скільки зменшаться державні заощадження. Таким чином, національні заощадження, які дорівнюють сумі державних і приватних заощаджень, залишаться незмінними. Між фінансуванням державних господарських витрат за рахунок поточних податків і за рахунок запозичень (які створюють державний борг, що обслуговується на основі майбутніх податків) немає ніякої різниці. Це припущення Д. Рікардо (який поставив під сумнів можливість його практичного застосування), було названо Дж. Б'юкененом рікардіанською теоремою еквівалентності.

Д. Рікардо вважав, що населення розцінює відміну податків і зростання бюджетного дефіциту як тимчасову відстрочку виплати боргу. Тому зекономлені кошти будуть направлені на заощадження, щоб компенсувати зниження рівня життя, яке настане в майбутньому вже за підвищених податків.

Р. Барро, розвиваючи це положення, вважав, що державні цінні папери не є чистим багатством країни. Кожна грошова одиниця державних цінних паперів – це грошова одиниця податків, яку треба заплатити зараз або в майбутньому. Вчений висунув гіпотезу про те, що фінансування державного боргу за рахунок випуску облігацій просто віддаляє виплати податків і, отже, у багатьох випадках є еквівалентним поточному оподаткуванню. Якщо людей турбує майбутнє своїх дітей і онуків, вони можуть скоротити своє споживання на суму поточних податків, завдяки чому нащадки не постраждають від податків, необхідних для обслуговування боргу.

Дане положення, відоме в економічній теорії як «теорема еквівалентності Рікардо – Барро» говорить про те, що фінансування державних витрат за рахунок боргу не змінить (ні в гіршу, ні в кращу сторону) поло-

ження індивідуума. Тому прихильники рікардіанських поглядів розцінюють наслідки бюджетного дефіциту як практично несуттєві для стану економіки. Отже, ми маємо діаметральні погляди на наслідки бюджетного дефіциту і державного боргу.

Як уявляється, їх необхідно інтерпретувати у залежності від умов розвитку кожної конкретної країни. Реалії свідчать, що на сьогодні актуальним є питання про неповну зайнятість, пов'язану із недостатнім сукупним попитом. У цій ситуації державний борг є скоріше не тягарем, а фактором, який сприяє економічному зростанню.

Ще одним аргументом на користь неоднозначних висновків про наслідки державного боргу є урахування його поділу на номінальний і реальний державний борг. Як свідчить практика, перший сьогодні виріс у багатьох країнах світу. Але у той же час зросли ціни й відсоткові ставки, які у сукупності свого впливу понизили реальну ринкову вартість державного боргу. Отже, має значення лише реальний державний борг. Тому важливо коригувати оцінки профіцитів і дефіцитів бюджету так, щоб вони відповідали реальним змінам державного боргу.

Наслідки державного боргу обов'язково треба розглядати по відношенню до національного доходу або ВВП країни. Борг зростає тільки тоді, коли він збільшується швидше, ніж ВВП. Державний борг може бути порівняний із загальним накопиченим багатством в економіці, як матеріальним, так і нематеріальним. Більший державний борг може відповідати більшому суспільному багатству. Якщо ж державний борг не збільшує державний капітал, а зменшує пропозицію приватного капіталу та пропозицію праці, то він є тягарем для економіки.

Висновки. Вищевикладене дозволяє зробити висновок про неоднозначність для економічного розвитку бюджетного дефіциту та державного боргу. Скласти фінансовий баланс окремої компанії є досить складною справою, що вже говорити про бюджет країни. Важко виміряти в грошових одиницях результати інвестицій в освіту, здоров'я населення, науково-дослідні роботи, точно оцінити їх майбутню віддачу. Держава мо-

же скоротити витрати на освіту і в майбутньому державний борг зменшиться. Але існує пряма залежність між рівнем освіти й продуктивністю праці людини. Таким чином, зменшення дефіциту бюджету призведе до зниження рівня життя наступних поколінь.

Як споживачі для особистих потреб (навчання, оздоровлення, придбання житла, товарів тривалого користування), так і підприємці, вимушені користуватись послугами банківської сфери і, по суті, жити в борг. Також треба враховувати, що довгострокові капіталовкладення без кредитів здійснити неможливо. Державне господарство – не виключення. Йому також потрібні позичкові кошти. Тим більше, що точно передбачити такі вірогідні події, як зниження доходів, податкових надходжень, природні катаклізми та інші надзвичайні ситуації, майже неможливо. Зниження бюджетного дефіциту за рахунок скорочення соціальних витрат завжди наражається на протест і викликає соціальне напруження.

Тому бюджетна політика завжди стикається з вибором: збалансований бюджет або стабілізація економіки. Сьогодні під впливом глобалізаційних процесів світовий досвід доводить переваги практичного застосування концепції функціональних фінансів, яка віддає перевагу стабілізаційній функції, а не підтримці бюджету в збалансованому стані. Сучасна бюджетна політика переважної більшості країн світу допускає застосування дефіцитного бюджету з метою стабілізації економіки і передбачає певні джерела для його фінансування.

Однак, слідуючи такій політиці, важливо направляти державні кошти в ті галузі, які забезпечать в подальшому підвищення ВВП і рівня життя населення. Необхідним є також контроль за доходами від багатства або активів, які фінансувалися за рахунок боргу. У Програмі економічних реформ України на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» чітко визначено завдання, які необхідно здійснити до кінця 2014 року: «...застосування програмно-цільового методу й середньострокового планування в бюджетному процесі; запрова-

дження комплексної інтегрованої системи управління державними фінансами, що застосовується до бюджетів усіх рівнів, позабюджетних фондів, ресурсів держпідприємств; запровадження внутрішнього аудиту згідно із стандартами ЄС» [2].

Перераховані положення, які стали висновком цієї статті, відносяться до внутрішнього державного боргу. Державний борг іншим країнам потребує розгляду додаткових наукових фактів і обставин. Зовнішній борг в іноземній валюті – це тягар, який може виявитися надмірним. Центральними питаннями, які лежать в основі всіх дискусій щодо державного боргу, є питання про заощадження, інвестиції й відсоткову ставку. На практиці розгляд державного боргу у відриві від цих складових, а також впливовості зовнішньоекономічних факторів, не є правомірним. Необхідно аналізувати весь комплекс компонентів економічної політики, також враховувати очікування, валютні курси, стан зовнішньої торгівлі, фінансових ринків, тобто всю «панораму» економічної і соціальної дійсності.

Література

1. Охрименко А. Госдолг: брали, берем и брать будем... [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://economics.unian.net/rus/news/160275-gosdolg-brali-berem-i-brat-budem.html>
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 – 2014 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: rada.gov.ua/
3. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус – М.: «Бинном», «Лаборатория Базовых Знаний», 1997. – 800 с.: ил..
4. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелеологія): Навч. пос. / М. В. Довбенко – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 336 с. (Альма – матір).
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Гелиос, 2002. – 352 с.
6. Менкью Н. Г. Принципы экономикс. – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.
7. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора: пер. з англ. под ред. Г. М. Куманина / Дж. Стиглиц. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
8. Василик О. Д. Фінансові ресурси держави [Текст] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк // Проблеми фінансово-кредитного регулювання в перехідній економіці: зб. наук. праць. / НАН України, Ін-т економіки. – К., 1996. – 109 с.

9. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240с.

10. Чугунов І. Я. Теоретичні основи бюджетного регулювання: Навч. пос./ І. Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с. – Бібліогр.: с. 251–258.

11. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй : пер. з англ. О. Васильєвої, М. Межевікіної, А. Малівського / А. Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.

12. Фридман Л. Государственные расходы и экономический рост / Л. Фридман, М. Видясов, В. Мельянцева // Мировая экономика и международные экономические отношения, 1990. – № 10. – С. 14–25.

13. Хиггс Р. Кризис и Левиафан: поворотные моменты роста американского правительства / Р. Хиггс. – М.: Ирисэн; Мысль, 2010. – 500 с.

14. Рапош П. Кризисы и современный капитализм. / П. Рапош. – М.: Политиздат, 1986. – 224 с.

15. Политическая экономия современного монополистического капитализма. В 2-х т. – Т. 1. – М.: Мысль, 1971. – 455 с.

16. Осадчая И. М. Государство в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные экономические отношения – № 7. – 1999. – С.79–88.

17. Осадчая И. М. Глобализация и государство

// Мировая экономика и международные экономические отношения – № 11. – 2002. – С.3 – 14.

18. Содружество Независимых Государств и Европейский союз. Статистические сравнения: Стат. сб./ Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2008 – 208 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cisstat.com/public/cis-ec.pdf>.

19. Report on the Eurostat 2012 user satisfaction survey [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/quality/documents/Report_2012_USS_final.pdf.

20. World economic outlook : a survey by the staff of the International Monetary Fund. —Washington, DC : International Monetary Fund, 1980. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/texttr.pdf>

21. АФУ встановлює перспективні наукові контакти з провідними економістами Великобританії і Канади, 2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ndfi.minfin.gov.ua/>

22. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. чл. – корр. РАН В. С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – XII, 931 с. – (New Palgrave).

В статье рассматривается проблема бюджетного дефицита. Среди ученых есть как противники, так и сторонники концепции сбалансированного бюджета. Рассмотрению некоторых теоретических научных положений «за» дефицитный бюджет и посвящена статья.

Ключевые слова: дефицит государственного бюджета, государственный долг; номинальный и реальный государственный долг; закрытая экономика; национальные сбережения; национальные инвестиции.

The concept of fiscal policy and the budget deficit problem are examined. The issue of public debt management is considered. International experience of fiscal policy mechanisms is analyzed to determine the dependence of macroeconomic stabilization forms and methods on the global development conditions.

Keywords: fiscal policy, government deficit, government debt, nominal and real government debt, closed economy. national savings, national investment.

Рекомендовано до друку д. е. н., доц. Пилипенко Г. М.

УДК 336.226.221

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

*І. О. Цимбалюк, к. е. н., доцент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки (м. Луцьк), ekonotikai@mail.ru
Б. В. Підцерковний, магістр, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки (м. Луцьк), bohdan211@ukr.net*

У статті проаналізовано тенденції розвитку податкових систем США та країн Європейського Союзу. Досліджено вплив вільних економічних зон на економіку держав. Проведений аналіз конкурентоспроможності вітчизняної податкової системи на основі міжнародних рейтингів економік країн світу.

Ключові слова: глобалізація, міжнародна податкова конкуренція, конкурентоспроможність податкової системи, вільні економічні зони.

Постановка проблеми. Протягом останніх років зі все більшою швидкістю проходить глобалізація світової економіки. Відбувається посилення цілісності і єдності світового господарства, збільшення взаємозалежності національних економік, поглиблення міжнародного поділу праці. У зв'язку з цим між країнами, регіонами і транснаціональними корпораціями постійно зростає конкуренція на світових ринках товарів і послуг. Сьогодні увага приділяється тим сферам, які раніше не були середовищем поширення конкурентної боротьби. Закономірно, що посилення конкуренції відбувається також і в податковій сфері.

Існує багато різних тлумачень поняття «податкова конкуренція». Одним з найбільш повних є тлумачення поняття «міжнародної податкової конкуренції», як боротьби між державами за економічні вигоди і зростання податкової бази шляхом створення привабливих умов оподаткування для фізичних і юридичних осіб іноземного походження [1].

Таким чином, міжнародна податкова конкуренція зумовлює реформування національних податкових систем. Країни світу намагаються створити якомога більш сприятливі умови для розвитку вітчизняного бізнесу, залучення іноземних інвестицій. Виникають вільні економічні зони, спрямовані на активізацію економічного життя в країні. Засобом оптимізації податкових платежів стають офшорні зони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти міжнародної податкової конкуренції та її впливу на податкову сферу держави знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних науковців.

Зокрема у роботах вітчизняних науковців досліджується вплив процесів глобалізації та інтеграції на політику у сфері оподаткування. Окреслено суть та прояви податкової конкуренції [1, с. 48]. Здійснено оцінку конкурентоспроможності вітчизняної податкової системи, як невід'ємної складової конкурентоспроможності країни [11, с. 48]. Розглядаються сутність та недоліки податкової системи України, розкривається об'єктивна необхідність та шляхи реформування її в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів, визначається роль і значення у цьому Податкового кодексу України [2, с. 69–76]. Визначено різні погляди на сутність міжнародної податкової конкуренції та з'ясована її роль у розвитку національних та світових господарств [3]. Розглянуто особливості формування в умовах міжнародної податкової конкуренції податкової політики малих відкритих економік, до яких належить Україна [4, с. 49–52.]

Разом з тим, подальші дослідження особливостей розвитку податкових систем розвинених країн світу в умовах посилення податкової конкуренції не втрачає своєї актуальності. Використання зарубіжного досвіду, зокрема щодо вдосконалення інструментів ведення конкурентної боротьби, якими є

створення вільних економічних зон, дозволять посилити конкурентні позиції України та підвищити рейтинг привабливості вітчизняної економіки.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є висвітлення особливостей розвитку національних податкових систем країн світу в умовах посилення податкової конкуренції. Для реалізації мети необхідним є виконання ряду завдань, а саме:

- проаналізувати тенденції розвитку податкових систем США та країн Європейського Союзу;
- охарактеризувати вплив вільних економічних зон на економіку держав;
- визначити місце України в системі міжнародної податкової конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова система будь-якої країни має властиві їй особливості, які визначаються загальним рівнем економічного розвитку країни, структурою господарства, фазою економічного циклу, розвитком державних інституцій, соціальними умовами тощо. Звідси випливає, що податкові системи держав ніколи не залишаються в незмінному стані, постійно пристосовуються до викликів і можливостей, які несе процес глобалізації.

Важливим є вивчення сучасних особливостей розвитку податкових систем двох світових центрів сили – США і Європейського Союзу. Саме для Сполучених Штатів Америки і країн ЄС характерні найвищі у світі показники ВВП на душу населення, соціального забезпечення громадян. Хоча варто зауважити, що світова фінансово-економічна криза розпочалася зі США, а наслідки боргової кризи Євросоюз не може подолати до цих пір.

У США податкові перетворення є одним із пріоритетних напрямів економічної політики, адже на початку ХХІ ст. в країні сформувалася потреба перегляду існуючої податкової політики внаслідок вичерпання її стимулюючого потенціалу. У 2001 р. республіканською адміністрацією Джорджа Буша-молодшого було розроблено ряд змін до податкового законодавства країни на період з 2001 по 2010 роки. Передбачалося провести скорочення податків на загальну суму 1,35 трлн. USD за рахунок зниження найвищих ставок індивідуального прибуткового податку, поступового скасування федерального податку на спадщину, збільшення розмірів податкового кредиту сім'ям, котрі виховують дітей віком до 18 р. Загалом, зміни у податковій системі США протягом останнього десятиліття характеризувалися такими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень податкових вилучень у США в період з 2000 по 2010 р. р. (% ВВП)

Роки	Податки всього	Індивідуальний прибутковий податок	Податок на прибуток підприємств	Внески у фонди соціального страхування	Акцизи	Податки на спадщину і дарування	Митні збори
2000	20,9	10,3	2,1	6,7	0,7	0,3	0,2
2001	19,8	9,9	1,5	6,9	0,7	0,3	0,2
2002	17,9	8,3	1,4	6,8	0,6	0,3	0,2
2003	16,5	7,3	1,2	6,6	0,6	0,2	0,2
2004	16,3	7,0	1,6	6,4	0,6	0,2	0,2
2005	17,6	7,6	2,3	6,5	0,6	0,2	0,2
2006	18,5	8,0	2,7	6,4	0,6	0,2	0,2
2007	18,8	8,5	2,7	6,4	0,5	0,2	0,2
2008	17,7	8,1	2,1	6,3	0,5	0,2	0,2
2009	14,8	6,4	1,0	6,3	0,4	0,2	0,2
2010	14,9	6,5	1,0	6,0	0,5	0,1	0,2

Як помітно з табл. 1, загальне податкове навантаження протягом десятиліття знизилось із 20,9 % ВВП у 2000 р. до 14,9 % ВВП у 2010 р., що є другим найни-

жчим показником в історії США, починаючи з 1950 р. Показово, що зниження загального податкового навантаження здійснювалось за рахунок скорочення рівня оподаткування до-

ходів громадян [5].

По суті, описана вище податкова політика в США протягом 2000-2012 була виправданою. Свідченням цього є кореляція рівня податкових вилучень зі зростанням американської економіки. Так, темп приросту ВВП збільшився з 1,09 % до 3,48 % у 2004 р. Замороження деяких податкових ініціатив попереднього періоду у 2005–2008 роках співпадає зі зниженням темпів приросту ВВП з 3,08 % (2005 р.) до –0,36 % у (2008 р.). А завдяки антикризовим заходам адміністрації Барака Обами економіка США у 2010 р. порівно з 2009 р. зросла на 3,02 % [6].

Що стосується Євросоюзу, то це об'єднання є територією високих податків.

У 2010 р. сума сплачених податків і внесків на соціальне страхування (загальне податкове навантаження економіки) становила 38,4 % ВВП, що є на 40 % вище за аналогічний показник у США і Японії. Серед країн об'єднання найбільшим цей показник був в Данії – 47,6 % ВВП, найнижчим – у Литві – 27,1 % ВВП. У «старих» членах ЄС податкові надходження по відношенню до ВВП були істотно вищими, ніж у тих, які вступили до об'єднання у XXI столітті [7].

Важливим в контексті дослідження є аналіз динаміки ставок податків, котрі дають найбільші надходження до бюджетів країн ЄС, а саме податку на особисті доходи, податку на прибуток корпорацій, податку на додану вартість (табл. 2).

Таблиця 2

Ставки основних податків в країнах ЄС, %

Країна	Податок на особисті доходи			Податок на прибуток корпорацій			Податок на додану вартість		
	2000	2011	2012	2000	2011	2012	2000	2011	2012
ЄС-17	47,1	42,2	43,2	34,4	25,9	26,1	18,1	19,7	20,0
ЄС-27	44,8	37,5	38,1	31,9	23,4	23,5	19,2	20,7	21,0

Джерело: [7]

З табл. 2 можна зробити висновок, що ставка податку на особисті доходи мала тенденцію до зниження, хоча дещо зросла у 2012. Середня арифметична ставка цього податку у 2012 р. прогнозується на рівні 38,1 %. Найвищі показники податку на особисті доходи характерні для Швеції – 56,6 %, Данії – 55,4 %, Бельгії – 53,7 %. Найнижчі ставки діють у Словаччині – 19,0 %, Румунії – 16 %, Чехії і Литві – 15 %, Болгарії – 10 % [7]. Однак, у структурі податку на особисті доходи біля 2/3 в середньому припадає на соціальні внески, і тільки в Данії, Ірландії та Великобританії більшу частину податку на особисті доходи складають власне податкові платежі.

Ставки податку на прибуток корпорацій у 2012 р. дещо підвищилися, припинивши низхідний тренд. Найвищі ставки цього податку діяли у Франції – 36,1 %, Мальті – 35,0 %, Бельгії – 34,0 %. Найнижчі ставки податку на прибуток корпорацій мали Болгарія і Кіпр – 10 %, Ірландія – 12,5 % [7].

Для країн Європейського Союзу ха-

рактерною особливістю є підвищення ПДВ, середня ставка якого у 2012 р. порівняно з 2000 р. зросла на 2,8 %, причому у «старих» членах – на 2,9 %. Знизила ставку цього податку тільки Словаччина. У 2008 р. відбулося підвищення ставок ПДВ у Португалії. У 2009 р. це саме зробили вже 6 країн, у 2010 р. – 8 країн (серед яких Греція на 4 % і Румунія на 5 %), у 2012 – 4 країни. Зростання цього податку зумовлене, насамперед, намаганням країн зменшити дефіцит державного бюджету, оскільки в умовах кризи споживання є більш стабільною і гнучкою величиною, ніж прибутки корпорацій чи доходи громадян [7].

Загалом, високе податкове навантаження в ЄС зумовлює вплив капіталу з країн об'єднання. Вигідним стає перенесення виробництва зі «старих» до нових «членів», з країн ЄС до держав Східної і Південно-Східної Азії, США. Підвищення податків та урізання державних витрат для скорочення дефіциту бюджету не є виходом з кризи, свідченням чого є ситуація в економіці Греції. З метою зниження впливу фінансових спекуляцій на економіку організації Єврокомісія схвалила

проект рішення Ради ЄС стосовно початку процедури посиленого співробітництва між десятима країнами ЄС у сфері впровадження податку на фінансові трансакції. На думку Президента Єврокомісії Жозе Мануеля Баррозу, новий податок повинен стати загальноєвропейським, кошти від якого спрямовуватимуть на фінансування бюджету Євросоюзу.

Варто зазначити, що найважливішим інструментом міжнародної податкової конкуренції служать вільні (спеціальні) економічні зони (СЕЗ). Велика кількість країн за рахунок діяльності БЕЗ збільшили темпи свого економічного зростання, вирішили найбільш гострі соціально-економічні проблеми територій. Наприклад, у 1980 році в Китаї були утворені відразу чотири однотипні СЕЗ. У 1981 році на частку чотирьох СЕЗ припадало 60 % притоку прямих іноземних інвестицій в країну. Після того, як став очевидним позитивний досвід роботи перших СЕЗ, аналогічні сприятливі режими діяльності були забезпечені підприємцям в 14 прибережних містах Китаю, потім – і в інших регіонах країни. У цілому, від початку прийняття політики «відкритих дверей» ВВП країни зростав в середньому на 9 % щороку. А за підсумками 2011 р. на Китай припадало 10,4 % світового експорту, тоді як у 2000 р. – 3,86 %, 1978 р. – 0,75 %.

Починаючи з 60-их років ХХ ст., в Мексиці почали створювати макіладорас – експортно-виробничі зони, де інвесторам надається пільговий режим підприємництва. До макіладорас відносяться промислові підприємства, зайняті виробництвом товарів і послуг на експорт на базі переробки матеріалів за кордону. До кінця 20-го сторіччя на макіладорас припадало 25 % ВВП і 17 % зайнятого населення країни [8].

Однак, існують і приклади невдалого функціонування БЕЗ: Ліберія, Маврикій, Гана, Шрі-Ланка, Сенегал. Це, зокрема, пов'язано з незручним розташуванням зон, поганою рекламою, високим рівнем корупції, бюрократизованістю адміністративних процедур.

Своєрідним способом уникнення від сплати податків стали офшорні зони. за

оцінками неурядової організації «Tax Justice Network», обсяг коштів, які фізичні і юридичні особи тримають на своїх офшорних рахунках сягає 32 трлн. дол. Характерною ознакою є те, що найбільші суми коштів виводяться з країн, що розвиваються, тобто саме тих, які найбільше потребують інвестицій, фінансових ресурсів для забезпечення виконання державою своїх зобов'язань. 9-е місце в світі за обсягом виведених в офшори коштів займає Україна, причому за останні 2 роки вітчизняні банки перерахували в офшори 53 млрд. дол. [9].

Що стосується України, варто зауважити те, що тут було створено 11 БЕЗ і ряд різних за масштабом територій пріоритетного розвитку (ТПР). Проте, у березні 2005 року Верховна Рада скасувала спеціальні режими оподаткування, які передбачали пільги для суб'єктів господарювання у БЕЗ і на ТПР. За підрахунками экс-міністра фінансів Віктора Пинзеника, у 2004 р., коли діяли БЕЗ та ТПР, приріст доходів бюджету складав 9,5 млрд. грн., а 2005-го, коли було скасовано для них пільги, – понад 32 млрд. грн.». Інвестиційні плани виконали лише 3% підприємств, замість очікуваних ста з лишком тисяч робочих місць було створено лише 52 тисячі [10].

На нашу думку, щоб об'єктивно оцінити сучасне становище України у системі міжнародної податкової конкуренції необхідно проаналізувати основні міжнародні рейтинги (табл. 3), які дозволяють визначити конкурентні переваги країни у світовій економіці, оцінити в ній зміни економічних умов.

Таким чином, за вище-перерахованими показниками Україна знаходиться наприкінці або в другій половині рейтингів, що свідчить про досить низький рівень розвитку її економіки, необхідність змін у податковій системі. Відповідно до звітів організацій, що складають ці рейтинги, вітчизняне податкове законодавство є заплутаним і нестабільним. Податкова система носить переважно фіскальний характер. По окремих податках існує надмірна кількість пільг (ПДВ, податок на прибуток), а сплата податків займає велику кількість часу. Тотальна корупція, низький ступінь захищеності приватної власності, слабкість інституцій, недотримання законів, тіньова економіка створюють несприятливий

інвестиційний клімат, та, відповідно, зують потенційну податкову базу.

Таблиця 3

Україна в міжнародний рейтингах у 2012 році*

№	Назва рейтингу	Критерії оцінювання	Податкова складова Рейтингу	Місце України
1	Індекс економічної свободи (Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Index of economic freedom))	Свобода бізнесу, свобода торгівлі, монетарна свобода, фінансова свобода, свобода від корупції, фінансова свобода, втручання уряду, інвестиційна свобода, право власності, свобода праці.	Фіскальна свобода. Базова ставка оподаткування доходів фізичних осіб, базова ставка оподаткування прибутку підприємств, сума податкових надходжень у % до ВВП, державні витрати у ВВП, дефіцит бюджету та державний борг.	163 / 179 (група «економічно невірних країн»)
2	Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index)	Найм робочої сили, отримання кредитів, створення підприємства, сплата податків, реєстрація власності, отримання ліцензій, захист інвесторів, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, ліквідація підприємства.	Сплата податків. Кількість податкових платежів. Часові витрати на заповнення податкових документів. Загальна ставка оподаткування	137 / 185
3	Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index)	Установи, інфраструктура, макроекономіка, здоров'я та початкова освіта, вища освіта і навчання, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, розмір внутрішнього ринку, складності дій фірм, інноваційний потенціал.	Ефективність ринку. Ефективність ринку товарів і послуг: спотворення (об'єм і ефект оподаткування)	73 / 144

* Складено за: [11]

Очевидно, що для підвищення міжнародної конкурентоспроможності України необхідно здійснити реформування податкової системи. У сфері прямих податків варто продовжити зниження ставки податку на прибуток до 16%; розширити шкалу оподаткування доходів фізичних осіб; ввести у Податковий кодекс механізм індексації ставок екологічного податку, збільшити штрафи за екологічні правопорушення; удосконалити справляння рентних платежів. Що стосується непрямих податків, то основу увагу потрібно зосередити на реформуванні ПДВ. Задля вдосконалення механізму справляння ПДВ необхідною є диференціація ставок. Зокрема, введення пільгових (знижених ставок) на товари першої необхідності дозволило б ліквідувати один з основних негативів ПДВ, а саме регресивність щодо доходів малозабезпечених верств населення. Разом з тим, одночасне зменшення пільг забезпечить прозорість нарахування податку. Важли-

вим є також виконання норми закону щодо виплати пені підприємствам у разі прострочення відшкодування ПДВ. Однак, будь-які реформи у податковій системі не принесуть реальних результатів без цілеспрямованої систематичної боротьби з корупцією.

Висновки. На основі проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. Податкові системи держав ніколи не залишаються в незмінному стані, постійно пристосовуються до викликів і можливостей, які несе процес глобалізації. У США та країнах ЄС протягом ХХІ століття в цілому відбувалося зниження податкових ставок. Особливу увагу слід звернути на зменшення оподаткування бізнесу. Це вказує на те, що саме у підприємницькій активності ці країни вбачають головне джерело для скорочення дефіциту бюджету на відновлення передкризового рівня економічного зростання.

2. Основним засобом боротьби у міжнародній податковій конкуренції служать вільні економічні зони, які підвищують економічну

активність в країні, або стають «чорними дірками» для бюджету. Небезпеку для країн, що розвиваються, становлять офшорні зони, в які викачується капітал з метою уникнення оподаткування.

3. Україна має негативний досвід функціонування БЕЗ та займає низькі місця в авторитетних міжнародних рейтингах. Це свідчить про низьку міжнародну конкурентоспроможність вітчизняної податкової системи та необхідність підвищення ефективності її функціонування.

Література

1. Тучак Т. В. Податкова конкуренція в умовах глобалізації та інтеграції [Електронний ресурс] Т. В. Тучак. // Економічний вісник університету: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький: Державний вищий навчальний заклад „Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди”, 2011. – № 17/2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Tuchak.pdf.
2. Варналій З. С. Реформування податкової системи України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З. С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2011. – Випуск 24. – с. 69–76.
3. Бозуленко О. Я. Сутність міжнародної податкової конкуренції / О. Я. Бозуленко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту: науковий журнал [Електронний ресурс]. – Економічні науки. – 2011. – випуск III (43). – Режим

доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_3/NV-2011-V3_9.pdf.

4. Педь І. В. Міжнародна податкова конкуренція: сценарій для малих відкритих економік / І. В. Педь. // Зовнішня торгівля: право та економіка. – К.: Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ), 2009. – № 4(45) – с. 49–52.

5. Бабич С. Н. Основные итоги налогового реформирования в первом десятилетии XXI века в США [Електронний ресурс] / С. Н. Бабич // Россия и Америка в XXI веке: электронный научный журнал. – 2010. – № 1. – Режим доступу: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=187>.

6. United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/country/united-states>.

7. Taxation trends in European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm.

8. Свободные экономические зоны: мировая практика [Електронний ресурс] // World Economic Journal – Режим доступу: http://world-economic.com/ru/articles_wej-114.html.

9. Заможні люди зі всього світу приховують в офшорах до \$32 трлн., у тому числі в Україні – 167 млрд. [Електронний ресурс]. – 23 липня 2012. – Режим доступу: http://news.dt.ua/ECONOMICS/zmaozhni_lyudi_zi_vsogo_svit_u_prihovuyut_v_ofshorah_do_32_trln_u_tomu_chisli_v_ukrayini_167_mlrld-105780.html.

10. Муравський А. Чому реанімують «зони»? [Електронний ресурс] / А. Муравський // День. – 2012. – № 162. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/234859>.

11. Рудь О. В. Оцінка податкових систем у структурі міжнародних індексів конкурентоспроможності економіки / О. В. Рудь // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 48–53.

В статтю проаналізовані тенденції розвитку податкових систем США і країн Європейського Союзу; досліджено вплив вільних економічних зон на економіку держав; проведено аналіз конкурентоспроможності національної податкової системи на основі міжнародних рейтингів економік країн світу.

Ключевые слова: глобалізація, міжнародна податкова конкуренція, конкурентоспроможність податкової системи, вільні економічні зони.

Development trends of the taxation systems of the USA and euro-zone countries are analysed; the influence of free economic areas on the economy of the states is explored; the analysis of competitiveness of the domestic taxation system on the basis of the international ratings of economies of world countries is conducted.

Keywords: globalization, international tax competition, competitiveness of the taxation system, free economic areas.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Карліним М. І.

УДК 330.15:622.33.012.2

РЕЗЕРВЫ ПОДДЕРЖАНИЯ МОЩНОСТИ УГОЛЬНЫХ ШАХТ УКРАИНЫ

*В. Я. Швец, д. э. н., профессор, «Национальный горный университет»,
shvetc-vasiliy@ukr.net*

*И. Е. Лозинский, к. э. н., доцент, «Национальный горный университет»,
lozinsk@gmail.com*

Рассмотрен механизм оценки внутренних резервов угольных шахт и модели управления ресурсным потенциалом предприятий по критериям минимизации затрат на добычу и максимизации объемов добычи при заданных лимитах по ресурсам.

Ключевые слова: угольные шахты, ресурсы, резервы, управление, моделирование, узкое звено.

Постановка проблемы. Невзирая на то, что в настоящее время угольная отрасль Украины формально является собственностью государства, значительные ее сегменты фактически подконтрольны определенным промышленным группам потребителей. Постоянная нехватка средств вынуждала шахты заключать договоренности со структурами, способными обеспечить ликвидность в обмен на частичный контроль за деятельностью предприятия, льготные цены, ниже себестоимости, или какие-нибудь другие преимущества. Такая система представляла собой смесь коммерческих и государственных интересов, которая привела к основному конфликту интересов в сфере управления отраслью.

Длившаяся в течение 15 последних лет реструктуризация отрасли затормозилась в условиях ограниченных возможностей государственного бюджета по финансированию угольных шахт. И, оценка показала, что, несмотря на практическое отсутствие финансовых средств для осуществления обновления основных производственных процессов и общешахтных звеньев, на подавляющем большинстве шахт существуют определенные резервы для повышения эффективности их работы [1].

Естественно, что конкретные направления использования резервов в процессе управления отдельным предприятием существенно отличаются. По ряду критериев, практически завершен отбор шахт, имеющих потенциальную возможность стабили-

зации и прироста добычи. Обязательным требованием к формированию данной группы шахт являлась окупаемость затрат, необходимых для проведения соответствующих поставленной цели. Исходя из норм окупаемости капитальных вложений на горно-капитальные работы, оставшийся срок службы шахты после окончания работ должен быть не менее 10 лет.

Анализ последних исследований и публикаций. Как показал анализ состояния шахтного фонда, подавляющее большинство действующих шахт соответствует требованию окупаемости затрат в течение оставшегося срока службы предприятия. Поэтому критерий «оставшийся срок службы шахты 10 и более лет» является критерием необходимым, но недостаточным для формирования группы стабильно работающих и развивающихся шахт. Это предопределяет необходимость расширения круга показателей, используемых для отбора шахт данной группы. В наибольшей степени принятой предпосылке об объективности и достоверности критериев отвечает показатель «уровень освоения производственной мощности». Естественно, чем больше величина этого показателя, тем меньший объем горно-капитальных работ требуется для модернизации отдельных элементов технологической схемы шахты. Можно предположить, что на ряде шахт для стабилизации и наращивания объемов добычи достаточно ограничиться заменой оборудования. Исследования показали, что, как

правило, величина этого показателя должна быть не ниже 90%. Исходя из полученной на основе анализа шахтного фонда взаимосвязи между показателями «годовая производственная мощность шахты» и «уровень освоения производственной мощности шахты» стабилизировать и нарастить добычу могут шахты, имеющие годовую производственную мощность 500 тыс. т и более.

Разработчики Стратегии развития отрасли до 2030 года показали, что повышение среднеотраслевого уровня использования производственных мощностей с фактического 78,1% в 2008 до 85% обеспечило бы снижение себестоимости угольной продукции на 4% и прирост объемов добычи угля на 6,2 млн. т., доведение же его к нормативному уровню по промышленности (95%) снизило бы себе стоимость на 12,5%, прирост объемов добычи при этом составил бы 16,5 млн. т в год [2]. Показано также, что проблемы использования внутренних резервов технологических звеньев шахт хорошо корреспондируются с понятием «экономическая надежность» [3], поскольку угольная шахта представляет систему, которая в каждый данный момент имеет в своем распоряжении определенные резервы. Эти резервы можно разделить на технологические, которые в свою очередь подразделяются на общешахтные и резервы отдельных производственных звеньев. Немаловажны резервы организационные, которые характеризуют непосредственно использование времени рабочих, уровень их квалификации, а также степень использования возможностей оборудования других элементов шахтного хозяйства. Организационные резервы в реальных условиях угольных шахт достаточно емкие, и организация производства во многих случаях далека от совершенной.

Формулирование цели статьи. Как известно, угольная шахта не имеет равно важной работы резервируемых элементов, так как в случае отказа основного элемента имеется резервирование замещением в виде «холодного резерва». Иными словами, резерв шахты представляет соединение резерва мощности и пропускной способности ее технологических звеньев. Именно поэтому

возможность выживания группы убыточных шахт с длительными сроками эксплуатации может обеспечить разумное использование внутренних резервов предприятий. Для рассмотрения механизма возникновения, движение резервов и их реализации необходимо рационально использовать категорию «резервы» с точки зрения параметров технологических схем отработки запасов.

Изложение основного материала исследования. Слово «резерв» характеризует как запас чего-либо, так и неиспользованные возможности новых технических средств, технологии, прогрессивные материалы и др. новшества, применение которых повышает эффективность работы шахт [4]. При этом имеется в виду не использование имеющихся у предприятия ресурсов, а привлечение дополнительных источников (прирост мощности, внедрение новой техники, прогрессивной технологии). В таком случае речь идет не о резервах самой шахты, а о некоторой дополнительной потребности в ресурсах, в которых предприятие нуждается.

Формы и методы решения проблемы с анализа и оценки экономической устойчивости предприятия, целесообразности доработки запасов шахтного поля весьма разнообразны. Поэтому существующие модели и методики не в полной мере учитывают взаимосвязь технико-экономических решений и финансовых возможностей государства. При этом недостаточное внимание уделялось проведению комплексной рейтинговой оценки на угольных предприятиях, которая давала бы ясное представление о том, является ли оно «экономически устойчивым», «хорошим», «удовлетворительным», «достаточным», «критическим» или «неудовлетворительным». Самое главное, что подобного рода оценки появились важным показателем степени необходимого государственного вмешательства, которое должно быть сделано со стороны правительственных органов.

В последнее время Правительством Украины декларируется тезис о приватизации почти всех государственных шахт, функционировании рынка угля, цель кото-

рых – сделать каждую шахту, как и угольную отрасль в целом, рентабельной, имеющей возможность своевременного воспроизводства мощностного потенциала. К сожалению, следует констатировать, что государственное управление отраслью осуществляется фактически в «ручном режиме». Программы реструктуризации многократно менялись от корпоратизации шахт и создание государственных холдинговых компаний к массовой приватизации предприятий. Сейчас отмечается, что в 2012 г. приватизация угольных госпредприятий не проводится, а основным механизмом перехода в частную собственность будет передача шахт в концессию и аренду.

Поскольку шахты проходят различные стадии своих «жизненных циклов», их нельзя разделить «раз и навсегда» на перспективные, подлежащих приватизации, модернизации, и на бесперспективные, подлежащие закрытию. Поэтому необходимо создание системы управления затратами и производственными ресурсами. Иными словами, приватизационный потенциал шахты – это измеритель ее инвестиционной приоритетности как в плане дальнейшей эксплуатации, так и вывода из числа действующих. Возможности, как достижения целей шахты, так и ускорения их достижения подразумевают наличие определенных производственных ресурсов, основные из которых:

- технические (особенности очистного и проходческого оборудования);
- технологические (динамичность методов технологии);
- кадровые (квалификационный состав рабочих);
- пространственные (топология сети горных выработок, уровень концентрации горных работ и прочее);
- финансовые (наличие инвестиционных средств, кредитных линий и др.);
- природные (количество и качество запасов в шахтном поле, возможность прирезки запасов).

Каждый из указанных видов ресурсов представляет собой совокупность возможностей достижения целей предприятия. Это означает, что, имея в своём распоряжении

те или иные ресурсы (горная техника, вспомогательное оборудование, материалы, природные ресурсы, сеть горных выработок, кадры и прочие ресурсы), производственная система способна в той или иной степени обеспечивать заданные объемы добычи угля. Каждый отдельный ресурс может раскрыться полностью вне связи с другими ресурсами: возможности, которыми располагает техника, не могут быть реализованы без соответствующей квалификации работников, без применения соответствующих основных и вспомогательных материалов, без требуемых характеристик горных выработок.

Следовательно, эффективность шахты в целом, с одной стороны, определяется эффективностью каждого производственного подразделения, входящего в него, с другой – взаимной координацией целей всех производственных подразделений, способствующих достижению общих целей предприятия. То есть для угольных шахт возможности достижения общих целей представляют собой сумму локальных возможностей достижения целей по всем производственным подразделениям. Общую формулу расчета резервов производства можно записать, исходя из физической интерпретации понятия «ускорение», которое в самом общем виде означает величину возрастания относительной величины в единицу времени [5]

$R = G_{max} - G_{min}$ (1), где R - резерв использования конкретного ресурса при достижении конкретной цели за определенный период; G_{max} , G_{min} – соответственно максимальная и минимальная относительная величина, характеризующая максимально возможную эффективность использования конкретного ресурса при достижении конкретной цели за определенный период.

Построенная таким способом матрица резервов является действенным механизмом для построения политики достижения конкретных целей, так как, сопоставляя матрицу резервов с наличием ресурсов, либо возможным их изменением, можно прогнозировать и корректировать цели шахты. В общем виде показатели обеспеченности

резервами могут быть определены, как сумма резерва определенного ресурса, соответствующего различным целям, с коэффициентом весомости этих целей для конкретного предприятия.

Ответ на непростой вопрос о сохранении шахты в системе государственной собственности определяется показателями критерия оптимальности (показателями затрат). Чем они меньше, тем больше шансов у действующего предприятия попасть в оптимальный план и, следовательно, продлить свое существование. Чем меньше дополнительные расходы, обусловленные сохранением данного предприятия, и чем больше убытки от ликвидации, тем больше оснований его сохранить. Поэтому дополнительные вложения, которых требует от государства сохранение предприятия по сравнению с вариантом его ликвидации, следует добавлять к текущим расходам. Напротив, из себестоимости надо вычесть те единовременные затраты, которые возникли бы в результате ликвидации предприятия и отсутствуют при его сохранении. Указанные особенности целесообразности сохранения государством убыточных шахт именно входят в круг задач, решаемых в данном исследовании.

Как было отмечено выше, моделирование предполагает использование двух критериев – максимум добычи при заданных резервах и возможностях ресурсного потенциала и минимум затрат на добычу. Математическая постановка задач оптимизации представлена следующим образом:

Задача 1 – минимизация затрат на добычу при возможном снижении мощности шахты в заданный расчетный период. Необходимо найти условие государственного регулирования поддержания мощности убыточных шахт, обеспечивающих минимально возможные объемы субсидий G :

$$G \rightarrow \min, \quad (2)$$

при условии:

$$\begin{aligned} f_1(m) - g_1 &\leq 0, \\ f_2(e) - g_2 &\leq 0, \\ f_3(l) - g_3 &\leq 0, \\ D - \Delta D(m, e, l) &\leq 0. \end{aligned} \quad (3)$$

Неравенства (3) соответствуют уровню затрат на материалы (m), энергию (e) и оплату труда (l) из собственных средств шахты и уровнем дотаций от государства g_1 , g_2 и g_3 . Константа D задает минимально допустимый объем добычи при этом ресурсном потенциале.

Задача 2 – максимизация уровня добычи при заданном ресурсном потенциале.

Надо найти такой вектор γ , при котором максимизируется целевая функция

$$D(m, e, l) \rightarrow \max, \quad (4)$$

при условии:

$$\begin{cases} \Delta D_1(m) + D_1 \geq D_i, \\ \Delta D_2(e) + D_2 \geq D_i, \\ \Delta D_3(l) + D_3 \geq D_i, \\ \sum D_i + \Delta D_i = A, \end{cases} \quad (5)$$

где векторы m , e та l имеют такое же значение, что и при постановке задачи 1, а условия

$$\Delta D_1(m) + D_1 \geq D_i, \quad \Delta D_2(e) + D_2 \geq D_i, \quad \Delta D_3(l) + D_3 \geq D_i$$

соответствуют целям регулирования изменения мощности шахты при условии обеспечения минимального снижения добычи под влиянием снижения ресурсного потенциала.

Условие $\sum D_i + \Delta D_i = A$ требует соблюдения равенства объемов добычи по отдельным участкам и заданному компанией (инвестором) предельному значению A .

Как известно, через определенные промежутки времени (3–5 лет) каждая шахта подвергается технической экспертизе на предмет определения пропускной способности ее главных технологических звеньев: горные работы, транспорт, подъем, вентиляция и технологический комплекс поверхности. По самому узкому звену определяется и производственная мощность шахты. Достоверно определено, что на подавляю-

щем большинстве угольных шахт Украины наиболее узкое звено в технологической цепи – горные работы. Но это тривиальное обстоятельство заставляет обратить внимание на другую сторону проблемы. С точки зрения повышения эффективности работы угольной промышленности, столь значительное резервирование пропускной способности отдельных технологических звеньев совсем не безобидно.

С момента принятия решений по реструктуризации шахтного фонда Украины дискутируется вопрос о неэффективном использовании производственных ресурсов шахт. Поверхностные комплексы, подъемы, вентиляционные и транспортные системы неперспективных шахт и шахт с малыми объемами добычи поглощают значительное количество людских и материальных ресурсов. Специфика работы убыточных шахт характеризуется, прежде всего, такими отрицательными факторами как некомплектностью механизации (большое число рабочих занято на процессах, которые лишь создают условия для работы шахты, но не создают продукции) чрезвычайно высокой ресурсоемкостью производства.

Предложенная методика позволяет наглядно проследить зависимость между степенью использования производственных ресурсов и эффективностью поддержания мощности шахт. При этом можно оценить последствия управленческих воздействий на лимиты ресурсов, что позволяет прогнозировать экономические показатели производства.

Выводы.

1. Создание такого регулирующего механизма даёт возможность соизмерять возможности шахт по основным ресурсам с

техническими аспектами планирования горных работ, состояние которых количественно оценивается уровнем концентрации и объемом оставшихся запасов.

2. Лимиты по ресурсам, представленные ограничениями модели, не должны рассматриваться как постоянные величины, поскольку крайне неэффективная работа угольных шахт (и особенно убыточных) во многом объясняется неучастием части производственных ресурсов в технологических процессах.

3. Последовательное решение прямой и двойственной задач в модели (2)–(5), с учетом стохастичности исходной информации по существу адекватно оперативному управлению, эффективность которого очевидна, даже в условиях известной инерции горного производства.

Литература

1. Амоша О. І., Кабанов А. І., Стариченко Л. Л. Перспективи розвитку та реформування вітчизняної промисловості на фоні світових тенденцій. Наукова доповідь. ІЕП НАН України. – Донецьк. – 2005. – 32 с.
2. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / Г. Г. Пивняк, А. И. Амоша, Ю. П. Яценко и др. – К.: Наук. думка, 2004. – 331 с.
3. Амоша А. И. Основы конструирования экономических систем. Монография / А. И. Амоша, И. П. Булеев, Е. Т. Иванов, С. Е. Иванов. – Донецк, ИЭП НАН Украины. – 2009. – 260с.
4. Капитализация предприятий: теория и практика. Монография / Под ред. И. П. Булеева и Н. Е. Брюховецкой. Донецк. – ИЭП НАН Украины.– ДонУЭП.– 2011.– 328с.
5. Булеев И. П. Управление промышленными предприятиями в условиях кризиса. Монография / И. П. Булеев, Т. Ю. Корытько, А. В. Тельнова. – Донецк-Краматорск, ДГМА; 2011. – 196 с.

Рассмотрен механизм оценки внутренних резервов угольных шахт и модели управления ресурсным потенциалом предприятий по критериям минимизации затрат на добычу и максимизации объемов добычи при заданных лимитах по ресурсам.

Ключевые слова: угольные шахты, ресурсы, резервы, управление, моделирование, узкое звено.

The evaluation mechanism for coal mine internal reserves is considered. Control models for coal mining enterprise resource potential with predetermined resource limit are analysed to minimize production costs and maximize production volumes.

Keywords: coal mines, resources, reserves, control, simulation, the bottleneck link.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Амошею О. І.

УДК 330.322

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ*С. О. Фаїзова, аспірант, Національна металургійна академія України, sveta_mail@ua.fm*

На основі аналізу стану та факторів розвитку національного гірничо-металургійного комплексу доведена можливість впровадження збалансованого управління металургійними підприємствами України через активізацію інноваційного розвитку. Авангардна система управління інтегрується в індустріальну систему металургійного підприємства через дифузію найпростіших елементів BSC – інструментів, методів, методик, технологій, механізмів. Визначені критерії вибору та корегування стратегій в процесі їх збалансованого управління.

Ключові слова постіндустріальна трансформація економіки, збалансоване управління, стратегія розвитку, інновації, збалансована система показників.

Постановка проблеми. Постіндустріальна трансформація світової економіки у економіку знань висуває нові вимоги до системи управління промисловим підприємством. Йдеться про розвиток стратегічного управління на власній основі у нову якість, яку ми характеризуємо як збалансоване управління. Домінування нематеріальних активів як головного джерела створення майбутньої вартості перетворює їх в основу реалізації стратегій підприємства. Відповідно при створенні вартості виникає зсув від управління матеріальними активами до управління стратегіями, які будуються на управлінні нематеріальними активами. Процес збалансованого управління інтегрує на основі ефективного балансування економічні інтереси всіх зацікавлених сторін, а не лише стратегічних, котрі можуть загрожувати виживанню підприємства, стратегічний і операційний рівні управління, матеріальні і нематеріальні активи, різнорівневі стратегії, минулі й майбутні результати, внутрішні й зовнішні аспекти діяльності підприємства, фактори індустріального та постіндустріального розвитку.

Технологічна структура національної економіки України майже на 95% представлена індустріальними технологічними укладами, в структурі яких лівову частку посідає гірничо-металургійний комплекс (ГМК). Актуальною стає проблема щодо можливості впровадження інноваційних систем управління, саме збалансованої системи показників як основи збалансованого управління, що теоретично адекватна пост-

індустріальній епосі, в практику управління національних металургійних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження Р. Каплана, Д. Нортон, Хьюберта К. Рампердса дають підставу для обґрунтування нового концептуального підходу до управління – збалансованого[1]. Концепція збалансованого управління побудована на основі Збалансованої системи показників (BSC – Balanced Scorecard), яка виникла як система оцінки вартості й ефективності роботи підприємства, перетворилась в технологію планування та еволюціонує у самостійну систему управління паралельно із трансформацією економіки до економіки знань. На певні ознаки такої тенденції звертають увагу як закордонні [2], так і вітчизняні дослідники [3,4].

Формулювання мети статті. Метою статті є аргументація можливості ефективної адаптації BSC в індустріальну систему вітчизняного металургійного підприємства і наступного перетворення флагманів національного ГМК, які впроваджують методіку BSC, у рушійну силу постіндустріальної трансформації економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гірничо-металургійний комплекс України є одним з базових елементів економіки, частка якого у ВВП складає близько 25%, у промисловому виробництві – 27,3%, експорті – 34,2%.

Світовим трендом в ГМК є його консолідація з утворенням виробництва повного циклу та вертикально інтегрованих

структур (виробництво коксу, металургія та обробка металу, машинобудування). Тобто сучасні металургійні компанії – це інтегровані структури бізнесу (ІСБ), що об'єднують елементи системи по лінії постачальники – підприємство – споживачі. За оцінками експертів на початок 2012 р. в Україні в цілому завершився процес консолідації металургійної галузі [5]. За підсумками 2011 р. метпідприємства, що входять в міжнародну вертикально інтегровану гірничо-металургійну компанію «Метінвест холдінг», яка лідирує за обсягом активів серед компаній України [6], виробляли 53% чавуну від загального обсягу в Україні, 52% – сталі, 48% – прокату. Компанії «Євраз Груп» та «ІСД», які спільно володіють металургійними активами, виробляли 25% чавуну від загального обсягу національного виробництва, 25,5% – сталі, 29% – прокату. Сегмент меткомбінату «Арселор Міталл Кривий Ріг» в загальному виробництві чавуну в Україні за 2011р. склав 17%, сталі – 16%, прокату – 17%. На підприємства, що не входять у вищеназвані компанії, за підсумками 2011 р. припадає 5% виробництва чавуну, 6,5% – сталі, 6% – прокату [5].

Підвищення ефективності національної металургійної галузі безпосередньо залежить від темпів реструктуризації, ефективності реалізації інноваційних стратегій, включаючи зміни в механізмах корпоративного управління. Досвід впровадження прогресивних управлінських методик на базі збалансованої системи показників орієнтується саме на ІСБ, що зросли до певних масштабів та досягли порогу керованості, запровадили процедури регулярного менеджменту, досягли позицій глобального гравця ринку металопродукції, що потребує амортизацію протиріч між поточними завданнями та стратегією.

Серед внутрішніх факторів, які значно гальмують розвиток ГМК України, аналітики відзначають [7]: зношеність матеріальної бази на 65–80%; низький технологічний рівень виробництва та продуктивності праці; неконкурентність багатьох видів рудної сировини і обмеженість деяких видів сировинних ресурсів, незважаючи на

значний ресурсний потенціал ГМК; відсутність ефективної вертикальної інтеграції та масштабного інвестування у сировинний «дивізіон»; висока залежність від іноземних енергоносіїв, а також їх перевитрата; наявність збиткових виробничих потужностей та відповідні фінансові та соціальні проблеми; слабкий внутрішній попит на продукцію і відповідно значна залежність від ситуації на світових ринках; нераціональна структура експорту; наявність великої частки імпортової продукції, що спотворює асортиментний дефіцит на внутрішньому ринку; загострення міжнародної конкуренції та сплеск протекціонізму в країнах-імпортерах продукції українського ГМК.

Підсумовуючи, ми бачимо в якості першопричини гальмування процесу постіндустріальної трансформації ГМК відсутність ефективного стратегічного управління як на рівні держави, так і на мікрорівні, нездатного вирішити завдання управління стратегіями в умовах сучасних викликів з боку геополітичних, технологічних, кон'юнктурних факторів розвитку металургійної галузі. Це трансформується у погіршення фінансових результатів роботи підприємств, створюючи кумулятивний ефект гальмування інноваційного розвитку.

Для успішної діяльності вітчизняним металургійним підприємствам важливо повною мірою враховувати світові тенденції розвитку, серед яких особливо виділяються:

- загострення конкуренції на світовому ринку в умовах стійкого спаду темпів приросту споживання металу, особливо в період світової економічної кризи;
- підвищення вимог до якості металопродукції;
- пріоритетний розвиток сучасних сталеливарних технологій і створення гнучких високоефективних технологічних комплексів, що неможливо без активізації інвестиційної активності.

Про наявність цього процесу свідчить посилення уваги металургійних підприємств до масштабних і фундаментальних інновацій, здатних вивести металургійне виробництво на якісно новий рівень постіндустріального розвитку. Дані

таблиці 1 свідчать, що темпи, якими метпідприємства здійснюють інноваційну діяльність, є величиною нестійкою, але в цілому мають повільно-позитивну динаміку. В 2010 р. порівняно з 2007 р. впровадження технологічних процесів на промислових підприємствах, в тому числі металургійних, зросло більше ніж на 40%, що удвічі менше порівняно із машинобудуванням. Водночас впровадження нових технологічних процесів на коксохімічних підприємствах зменшилося на 84%, з них маловідходних,

ресурсозберігаючих та безвідходних – на 94%. Динаміка останнього по метпідприємствам є в цілому позитивною.

Про наявність проблем щодо інноваційного розвитку промисловості України свідчить суттєве скорочення частки маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій у загальній їх кількості: з 45 до 23% – у промисловості, з 84 до 33% – у виробництві коксу, з 53 до 48% – на метпідприємствах.

Таблиця 1

Динаміка впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах за видами економічної діяльності (кількість процесів)*

Показники	Впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах				З них маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Промисловість	1419	1647	1893	2043	634	680	753	479
Темп зростання ланцюговий, %	–	116	115	108	–	107	111	64
Вир-тво коксу, продуктів нафтоперероблення	19	10	4	3	16	6	2	1
Темп зростання ланцюговий, %	–	53	40	75	–	34	33	50
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	58	101	81	82	31	47	37	39
Темп зростання ланцюговий, %	–	174	80	101	–	152	79	105
Машинобудування	755	996	1351	1428	303	362	522	241
Темп зростання ланцюговий, %	–	132	136	106	–	119	144	46

*Розраховано за [8].

За даними таблиці 2 спостерігається уповільнення темпів освоєння інноваційних видів продукції в промисловості, внаслідок чого їх кількість зменшилася на 5% порівняно із 2007 р. (до 2408 найменувань). На цьому фоні коксохімічні та металургійні підприємства продемонстрували в цілому позитивну тенденцію зростання обсягів освоєння інноваційної продукції (на 46% та 41% відповідно), чого не відбулося на машинобудівних підприємствах. Втім результатом браку фінансових ресурсів в результаті значного падіння виробництва у 2009 р. можна пояснити гальмування процесу освоєння інноваційної продукції, як в цілому по промисловості, так і на металургійних та машинобудівних підприємствах.

Про специфіку інноваційної стратегії свідчить структура інноваційної діяльності та її динаміка. Зростання кількості упровадження інноваційних машин, устаткування, приладів на метпідприємствах відбувається синхронно до темпів освоєння

інноваційної продукції.

Водночас в структурі останньої частка інноваційних машин, устаткування та приладів скоротилася з 23% у 2007 р. до 21% у 2010 р., тобто відповідно зросла частка впроваджених інноваційних матеріалів, виробів і продуктів. Аналогічна тенденція спостерігається в машинобудуванні (з 65% до 57%) та в цілому по промисловості (з 35% до 28%), що свідчить про зменшення уваги промислових підприємств до масштабних і фундаментальних інновацій, здатних вивести виробництво на якісно новий рівень інноваційного розвитку.

Як показує таблиця 3, у 2011 р. інноваційну продукцію реалізували 1043 підприємства України на суму 42,4 млрд. грн. (3,8% від загального обсягу реалізованої промислової продукції проти 4,8% у кризовому 2009 р.). В цілому протягом 2009 – 2011 рр. частка таких підприємств зросла порівняно з 2007 – 2009 рр. (таблиця 4). Втім, у металургійному

виробництві зростання було повільним (на 2,4 % проти 8,7% у машинобудуванні). Водночас дворазове протягом 2011 р. зростання кількості коксохімічних підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію та відповідне зростання їх частки

на 32% упродовж 2009 – 2011 рр. (до 14% за таблицею 4) забезпечує провідне місце коксохімії у структурі реалізованої інноваційної продукції промислових підприємств.

Таблиця 2

Динаміка освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах за видами економічної діяльності (найменувань)*

Показники	Освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах				З них машин, устаткування, апаратів, приладів			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Промисловість	2526	2446	2685	2408	881	758	641	663
Темп зростання ланцюговий, %	–	97	110	90	–	86	85	103
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	24	36	28	35	–	–	–	–
Темп зростання ланцюговий, %	–	150	78	125	–	–	–	–
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	122	181	197	172	28	32	51	36
Темп зростання ланцюговий, %	–	148	109	87	–	114	159	71
Машинобудування	1255	1100	1266	1047	821	702	569	598
Темп зростання ланцюговий, %	–	88	115	83	–	86	81	105

*Розраховано за: [8]

Таблиця 3

Кількість промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, за видами діяльності

	Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію		У тому числі				Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України	
			продукцію, що є новою для ринку		продукцію, що є новою тільки для підприємства			
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Промисловість	964	1043	270	260	812	882	343	378
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	3	6	3	3	2	6	2	1
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	81	85	13	15	74	76	26	24
Машинобудування	331	351	154	139	240	264	164	169

Джерело: [9].

Для оцінки результативності інновацій в українській статистиці ідентифікують два рівні інноваційної продукції: нова для ринку та нова для підприємства продукція. Як показує таблиця 3, в 2011 р. нову для ринку інноваційну продукцію реалізувало 260 промислових підприємств, а нову тільки для підприємства – 882. Частка нової для підприємства продукції у 2011 р. становила 58,9% в обсязі реалізації інноваційної продукції, або 2,2% у загальному обсязі реалізації промислової продукції. Найбільший її обсяг реалізували

підприємства металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів. Частка продукції, що була новою або суттєво вдосконаленою для ринку, у 2011 р. становила 41,1% в обсягах реалізованої інноваційної продукції. Найбільший її обсяг реалізували підприємства машинобудування, ремонту та монтажу машин і устаткування, з виробництва коксу та продуктів нафто-перероблення.

Таким чином, металургійні підприємства переважно орієнтовані на впровадження продукції, що є новою для

підприємства, що свідчить про недостатню увагу щодо реалізації ринкових стратегій: на 1 одиницю продукції ринкової новизни припадає понад 2-х одиниць продукції, що є новою для підприємства. Водночас, експортна орієнтація галузі змушує посилювати увагу до потреб споживачів: за

металургійною промисловістю частка реалізованої інноваційної продукції, яка є новою тільки для підприємств від загального обсягу експорту інноваційної продукції становила у 2011 р. 3,5%, відповідно на продукцію, що є новою для ринка припадало 96,5%.

Таблиця 4

Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації впродовж трьох років, за типами інновацій і за видами діяльності (% до загальної кількості обстежених)

	Підприємства, що впроваджували							
	Інноваційну продукцію		Інноваційні процеси		Організаційні інновації		Маркетингові інновації	
	2007–2009	2009–2011	2007–2009	2009–2011	2007–2009	2009–2011	2007–2009	2009–2011
Промисловість	10,8	11,4	10,7	11,5	4,2	3,8	4,1	3,7
Вир-тво коксу, продуктів нафтоперероблення	10,6	14,0	31,9	20,9	6,4	7,0	4,3	9,3
Металург. вир-тво та вир-тво готових металевих виробів	12,1	12,4	11,9	11,4	4,4	3,4	4,5	3,7
Машинобудування	20,6	22,4	16,3	17,2	8,1	7,3	7,4	6,5

Джерело: [9].

Про відсутність ефективної стратегії інноваційного розвитку на рівні національної економіки свідчить зменшення частки промислових підприємств за всіма видами інноваційної діяльності (дивись таблицю 4). Ця тенденція характеризує і металургійне виробництво, хоча за деякими видами інновацій спостерігається позитивна динаміка у виробництві коксу (щодо допоміжних інновацій) та машинобудуванні (основних, тобто пов'язаних із виробництвом інновацій). Якщо в цілому по промисловості співвідношення між часткою підприємств, що впроваджували інноваційні процеси безпосередньо у виробництві до тих, що здійснювали організаційні та маркетингові інновації становить 1:0,7, то у металургії – 1:0,6, виробництві коксу та машинобудуванні – 1:0,8, що свідчить про порівняно недостатню увагу підприємств до фундаментальних інновацій. Найбільш слабкими є позиції всіх підприємств за таким типом інновацій, як придбання виняткових майнових прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензій, ліцензійних договорів на використання зазначених об'єктів [8].

Постіндустріальна трансформація еко-

номіки України неможлива без суттєвого зростання інвестиційної активності. Втім частка інвестицій металургійних підприємств у сумарних інвестиціях промисловості в основний капітал скоротилася протягом 2007 – 2010 рр. удвічі. Деяке пожвавлення інвестиційної активності у 2011 р. недостатнє для подолання існуючого технологічного і технічного відставання металургійної промисловості від конкурентів: при необхідних вкладеннях в технічне переозброєння чорної металургії України порядку 50 дол./т сталі, що виплавляється, в 2011 р. на ці цілі було витрачено в середньому 20 дол./т. Спеціалісти оцінюють загальні потреби галузі в інвестиціях на модернізацію в сумі не менше 30 млрд. дол. [10]. Як і в докризовий період, переважна частина інвестиційних коштів спрямовується на підтримку обладнання в робочому стані, частина йде на модернізацію нижніх переділів і лише у винятковому випадку – на будівництво нових потужностей та впровадження інноваційних технологій.

Уповільнення інвестиційної активності призводить до суттєвого скорочення частки інвестицій у розвиток підприємств: якщо у коксохімічній промисловості та

машинобудуванні вона протягом 2007 – 2010 рр. майже не змінилася, то у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів скоротилася майже удвічі – з 17,5 % до 8,8%. Це у свою чергу призводить до скорочення частки підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, яка становила в Україні у 2010 р. біля 13% у структурі промислових підприємств (у Ірландії – 73%, Великій Британії – 59%, Латвії – 54%, Польщі – 35%, Іспанії – 29% [11]). Відповідно до цього зростали і інноваційні витрати при одночасному зниженні їх ефективності, яка у 2011р. становила 3 грн./1грн., тобто на 1 грн. інноваційних витрат припало 3,0 грн. реалізованої інноваційної продукції (значно вищою за середню ефективність інноваційних витрат була у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення). У 2010 р. цей показник становив 4,2 грн. / 1 грн., що свідчить про більш низькі темпи росту обсягів реалізації інноваційної продукції порівняно з темпами росту інноваційних витрат, які у 2011 р. здійснювалися переважно на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і придбання інших зовнішніх знань. За даними Госкомстату в 2010 р. металургійні підприємства найбільшу кількість інноваційних витрат – 87,25% (у машинобудуванні – 39,65%, у промисловості – 62,79%) – спрямували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Метпідприємства майже не генерують власних інновацій: частка внутрішніх НДР складає лише 4,39% (у машинобудуванні – 24,9%, у промисловості – 10,17%), а зовнішніх – 2,68% (у машинобудуванні – 2,3%, у промисловості – 2,21%).

Тобто, в основному започатковує інноваційну діяльність придбання готового обладнання та супутніх технологій, і тільки потім відбувається генерація продуктових та управлінських інновацій. Така ситуація позбавляє вітчизняні науководослідні та проектні організації, як самостійні, так і інтегровані у підприємства, можливостей створювати власні інновації, що негативно впливає на потенціал інноваційного

розвитку металургійних підприємств, які віддають перевагу готовим проектам, технологіям, обладнанню та послугам світових лідерів у здійсненні оновлення і модернізації.

Посилення уваги промислових підприємств до впровадження інновацій супроводжується суттєвим зростанням частки власних коштів у структурі фінансування. За даними Госкомстату у 2010 р. власні кошти залишаються основним джерелом фінансування інноваційної діяльності металургійних підприємств і становлять 98,35% у загальному обсязі фінансування (91,86% – у машинобудуванні, 59,37% – у промисловості). В умовах погіршення фінансового становища вітчизняних товаровиробників посилюється попит на кредитні ресурси, що становлять 4,22% – у металургії і лише 0,63% в цілому по промисловості від загального обсягу фінансування та залучення сторонніх інвестиційних коштів для модернізації металургійного виробництва: у 2010р. частка закордонних інвесторів склала менше 1% при майже повній відсутності інтересу з боку вітчизняних інвесторів. Останнє свідчить про необхідність орієнтації стратегії металургійних компаній на підвищення цінності для акціонерів з метою залучення необхідних фінансових ресурсів і технологічного прориву. Беручи до уваги зростання прямих іноземних інвестицій у металургійну галузь протягом 2007 – 2010 рр. майже на 3%, що становить 42,3% у структурі іноземних інвестицій у промисловість України, можна констатувати, що їх наслідком є консервація низької конкурентоспроможності металургійної галузі України на світових ринках. Труднощі фінансування суттєво посилюють значення підтримки інноваційного розвитку базової галузі України з боку держави. Втім бюджетні кошти становили у 2010 р. лише 0,09% при повній відсутності фінансування з боку місцевих органів влади.

Аналіз стану та факторів розвитку національного ГМК свідчить про невідповідність його сучасних характеристик вимогам постіндустріального розвитку. Цей факт зовсім не виключає

можливість впровадження збалансованого управління металургійними підприємствами України через активізацію інноваційного розвитку. За експертними оцінками фахівців, лише за рахунок удосконалення системи управління на основі активізації інноваційних процесів і використання нових ефективних продуктів, послуг, технологій і систем стратегічного управління змінами підприємства здатні забезпечити 10 – 20 % приросту ефективності вже через рік, до 60 – 70 % – через два і надалі – по 20 – 30 % щороку протягом двох – трьох років [12], тобто прискореними темпами здолати майже 20-річне відставання від світових лідерів галузі [13, с.72]. Йдеться про зворотний ефект позитивного впливу прогресивних моделей управління на постіндустріальний розвиток. Це потребує комплексу заходів, серед яких першочерговими є такі: усвідомлення на загальнодержавному рівні і створення дієвої системи стимулів комплексного інноваційного реформування галузі; суттєва активізація провідних металургійних компаній на фондовому ринку, вихід на IPO; ініціювання і активне впровадження самими підприємствами інноваційних стратегій, що є головною передумовою формування збалансованого управління.

На основі аналізу передумов формування збалансованого управління підприємств ГМК ми виділяємо наступні критерії вибору та корегування стратегій в процесі їх збалансованого управління: комплексна модернізація та реструктуризація, скорочення неефективних потужностей; впровадження та генерація інноваційних технологій, продукції та систем управління; максимальне задоволення внутрішнього і зовнішнього попиту за рахунок випуску конкурентоспроможної продукції з високою часткою доданої вартості; застосування високоефективного обладнання та підвищення продуктивності праці; удосконалення існуючих продуктів і процесів, підвищення конкурентоздатності за рахунок маркетингових та асортиментних інновацій та відповідності продукції світовим стандартам якості; енерго- та ресурсозбереження; реалізація національних

проектів, що забезпечують стійкий попит на внутрішньому ринку на металопродукцію; підвищення ринкової вартості та інвестиційної привабливості, активне залучення ресурсів інноваційного функціонування та розвитку через фінансові ринки; підвищення диверсифікованості бізнесу із створенням вертикально і горизонтально інтегрованих структур із постачальниками сировини і споживачами продукції, створенням власної дистрибуції та сервісних металоцентрів; укріплення позицій на світових ринках і вихід компаній-виробників за межі країни у русі глобалізації світової економіки, балансу корпоративних та загально-національних інтересів; перехід від цінової конкуренції до нецінових методів, основаних на чіткості та надійності постачань, сучасній кредитно-платіжній практиці, якості нематеріальних активів; охорона навколишнього середовища; підвищення соціальної відповідальності бізнесу та мінімізація соціальних проблем.

Висновки. Активний процес впровадження збалансованої системи показників на провідних вітчизняних металургійних підприємствах, що представляють індустріальні технологічні уклади, ми розглядаємо в якості локомотиву постіндустріальної трансформації всієї економіки України. Цей висновок ґрунтується на наявності таких загальних характеристик будь-якої системи, як цілісність, синергетичність, мультиплікативність, цілеспрямованість, адаптивність, взаємозв'язок функціонування та еволюції [14].

BSC як управлінська система, що адекватна постіндустріальному розвитку, долає фактор емерджентності в межах металургійного підприємства, як більш складної системи, що традиційно представляє індустріальні технологічні уклади, через дифузії найпростіших елементів авангардної системи управління – інструментів, методів, методик, технологій, механізмів збалансованої системи показників.

Можливість ефективної адаптації BSC в індустріальну систему вітчизняного металургійного підприємства виходить із

того, що поведінка будь-якої системи пов'язана з поглинанням, переробкою та продукуванням енергії, інформації, даних, властивостей її складових на основі складної взаємодії систем та відтворення діючою системою металургійного підприємства тих потоків і сил, що формують нову систему збалансованого управління на базі її часткових елементів. Загальною властивістю будь-якої системи, в тому числі системи підприємства, є прагнення до стійкої рівноваги, яка передбачає адаптацію власних параметрів до зміни зовнішнього середовища, факторів постіндустріального розвитку через відповідні інструментальні компоненти прогресивної постіндустріальної системи управління. Цілеспрямований характер впровадження інноваційних концепцій управління та створення необхідного середовища активізує такі властивості системи в межах системи підприємства, як спадковість, копіювання і розмноження нових форм, мультиплікативність прогресивних компонентів і проявів функціонування. Результатом свідомості й цілеспрямованості процесу стає перетворення флагманів національного ГМК, які впроваджують методику BSC, у рушійну силу постіндустріальної трансформації на основі синергізму економічної системи як такої.

Література

1. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегии / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 416с.
2. Эшуорт Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности: Как обеспечить ценность для акционеров: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 190 с.
3. Івакіна І. Збалансована система показників. – Х.: Фактор, 2007. – 176 с. –
4. Кузьмін О. Є., Петришин Н. Я., Дорошкевич К.О. Стратегічна діяльність підприємств: технології планування та побудова карт. Монографія. – Львів: Міські інформаційні системи, 2011. – 320 с.
5. Харахулах. В. Процесс консолидации горно-металлургической отрасли в Украине завершился. Електронний ресурс: <http://economics.unian.net/rus/news/116453-protsess-konsolidatsii-gorno-metallurgicheskoy-otrasli-v-ukraine-zavershilsya-harahulah.html>
6. Рейтинговый журнал «Гвардия» Рейтинг самых богатых компаний Украины. Електронний ресурс: <http://www.webcitation.org/61AIdkHtx>
7. Анализ горно-металлургического комплекса Украины 2012 / ООО «Группа компаний «Pro Capital Group» Електронний ресурс: www.pro-capital.com.ua
8. Промисловість України у 2007 – 2010 рр. Статистичний збірник. – Київ, 2011.
9. Україна у цифрах 2011. Статистичний збірник. Київ, 2012.
10. Кукин С. Провальная пятилетка металлургов. Електронний ресурс: <http://minprom.ua/articles/114574.html>
11. Сердюк І. Державне регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання / І. Сердюк // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 39 – 45
12. Ефименко Г. 20 лет спустя / Г. Ефименко, В. Нещадим // Металл. – 2006. – №11. – С.8 – 9
13. Білопольський М. Г., Щепкіна Н. М., Лисаченко О. І., Філіпішин І. В. Стратегія інноваційного розвитку підприємств металургійної промисловості. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дом», 2010. – 164 с.
14. Свидерский В. И., О диалектике элементов и структуры в объективном мире и в познании, М., 1962

На основе анализа состояния и факторов развития национального ГМК доказанна возможность внедрения сбалансированного управления металлургическими предприятиями Украины путём активизации инновационного развития. Авангардная система управления интегрируется в индустриальную систему металлургического предприятия через диффузию простейших элементов BSC – инструментов, методов, методик, технологий, механизмов. Определены критерии выбора и коррекции стратегий в процессе их сбалансированного управления.

Ключевые слова: постиндустриальная трансформация экономики, сбалансированное управление, стратегия развития, инновации, сбалансированная система показателей.

The possibility of introduction of the balanced management at metallurgical enterprises of Ukraine through activation of innovative development is proved on the basis of analysis of the

present conditions and factors of development of national Mining and Metallurgical Integrated Works. Advanced management system is integrated in the industrial system of metallurgical enterprise through the simplest elements of BSC (balanced score card) – tools, methods, techniques, technologies, and mechanisms. The criteria of strategy choice and adjustment in the process of balanced management are determined.

Keywords: post-industrial transformation of economy, balanced management, development strategy, innovations, balanced score card.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф.

UDC 658.7

**MODERN LOGISTICS AND CONTEMPORARY SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT***A. Bujak, Ph. D., prof. Wrocław School of Banking, andrzej.bujak@interia.pl*

The article deals with the modern logistics is becoming as an integrated and innovative process. Disclosed question: smart logistics, innovativeness and innovative process, contemporary (global) supply chain management, safety of logistic processes, cost optimisation in logistics, business orienting towards the consumer's need and expectations, ongoing self-improvement and employee education.

Keywords: logistics, supply chain management, smart logistics, innovativeness.

Statement of problem. The contemporary approach to the notion of logistics is not merely a consequence of global changes, effects of the crisis or ongoing progress in the field of computer science, but it also draws abundantly from the knowledge on the customer and the intention to do whatever it takes to satisfy the latter. Not only must one know about the latest technologies and concepts of the global market development, but also know how to perfectly implement them in order to accomplish the goals envisaged and make the most of them while gaining a competitive edge. What also matters is the ability to notice individual trends and spheres as well as tendencies in the development of modern logistics. It may seem like a cliché to claim that logistics is a major fundamental component of each country's economic growth. The same can be said about the need of its ongoing improvement, innovativeness, pursuit of perfection, increased «smartness» or more and more frequently observed demand not only for competition but also collaboration, particularly under the supply chain. Ecology has become a completely new challenge for logistics companies. At the same time, despite the increasing quality of technical support for logistics, the unpredictability of forecasts and the necessity to respond rapidly and accurately to the changing market situation are also growing. Hence the question: what should modern logistics and the people managing it be like? What are the general trends and spheres of changes taking place in the contemporary logistics?

For more than a dozen years now, we have been involved in a « technological revolution», which changes the way we live, think,

communicate to a considerable extent, placing completely new and increasingly difficult demands ahead of us at the same time. Consequently, new challenges and postulates of a modern society towards various spheres of our lives are becoming more and more explicit, which also pertains to the sphere of logistics, and not only perceived from an economic point of view, but primarily in terms of improving the quality of life and functioning of entire societies where the role logistics plays is becoming increasingly important. It entails the necessity of introducing fundamental changes to the field of logistics, to the approach towards logistic education as well as thinking about it and its goals, since one must be aware of the fact that, despite the said changes and transformations occurring in logistics, their progress frequently cannot keep up with the changes taking place in various aspects of our economic and social life. And not only must logistics keep up with the latest changes, but in many cases, it needs to be ahead of them in order to satisfy the customers' expectations. Therefore, a standard component of logistic activity must be studying and forecasting of changes. However, not only does it require noticing the changes and new logistic challenges, but also a multi-faceted analysis and understanding of mutual relationships and impacts. By comprehending them better, one can find ways to face up to them, but may also use them to develop new logistic concepts to fully utilise the opportunities emerging. It is difficult to project what the most important conditions of these concepts and evolutionary trends will be, still, it is worthwhile focusing on some of them.

Analysis of recent papers. Smart logistics. Logistics is a major fundamental compo-

ment of economic growth as it constitutes the critical bond between the supplier and the customer, comprising all aspects of transport management, safety and storage of goods. As such, it is influenced by the process of ongoing evolution related to all the changes taking place in the spheres of the contemporary scientific development affecting many areas of life. The telecommunication revolution of the recent decades has brought almost unimaginable opportunities to facilitate and control even the most complicated processes. Hence the latest novelty in the nomenclature of the subject, namely the notion of «smart logistics» which, in fact, is nothing new in the very essence, but it only indicates the fact that logistics has noticed the new solutions offered by information technologies as well as their practical applications in logistic processes [1]. The foregoing results from the nature of logistics, which, for ages, has always succumbed to such changes that enabled it to keep up with the evolution of the economic environment and the altering customers' expectations. It would lead to ongoing improvement of the efficiency of logistic processes so that one can ensure that sufficient quantity of appropriate goods is delivered to the right location on time and at appropriate price. However, this field of expertise is definitely more complex as it comprises such problems as service quality, customer service, supply chain management, transport and its safety, storage or customs. Consequently, there is a need for ongoing improvement of the state of knowledge and implementation of innovative solutions by means of appropriately trained workers and managers on each level of the logistic chain.

Nevertheless, the contemporary approach to logistics is not merely a consequence of the information technology progress; it also reflects the suppliers' and the carriers' understanding of the customers' needs as well as the fact that satisfying those needs may be decisive for the given logistics company's survival or fall. Hence IT only functions as an enabling technology to create appropriate conditions for the given type of action, and therefore, it is a tool that needs to be integrated with the entire complex system of logistic processes in order to make them faster, more efficient and more integrated internally and externally with the sur-

rounding. As a result of trends thus defined, every single component of the technological development taking place in logistics increases competitiveness to a considerable extent while acting in a more and more demanding environment. As a good illustration to the foregoing, it is worth mentioning logistic centres equipped with state-of-the-art technologies enabling them to automate numerous processes performed, hence exerting a positive influence on the costs, reliability, speed and punctuality of services. It may seem all the more important that their role and relevance increase as they are factors accelerating the economic growth on a regional, national and international level.

The dynamic changes to the modern logistics have affected the way in which the fact of being «smart» is stressed with regard to the said process based on utilisation of advanced information and communication technologies in logistics, which in facts makes it smart. The «smartness» should be sought in highly advanced decision making models and algorithms supporting the activities undertaken by men and aimed at increasing efficiency and safety of logistic processes on all levels. It seems reasonable to concur with what M. Stolarczyk claimed indicating four pillars of smart logistics, i.e. integrated planning and execution, transparency, cooperation and analysis.

Smart planning and execution related to establishing links between planning and executive processes and the systems, which enable instilling logistics with «smartness» on the strategic, operating and tactic level. Integrated planning and execution are key elements of smart logistics. Optimisation of freight and transaction-oriented execution support real-time optimisation and high-precision execution through closed circulation and feedback linking these two factors. Smart logistics is not merely about simple modelling of each process based on the parameters extracted but about developing systems capable of learning and adapting to the emerging needs as well as coping with information shortage. These systems must be able to generate forecasts and show the capacity to respond and adapt to changes. Furthermore, they must communicate with other systems and feature such properties as the ability to work in real time; the capacity of applying standard

solutions and interfaces as well as openness to new information sources; the ability to acquire, aggregate, process, distribute and transfer data as well as utilise large quantities of highly diversified data; the adapting and scaling capacity; the ability to learn and acquire data, and deliver feedback; the possibility to respond immediately to the changes taking places in the sphere of operating conditions; the possibility to expand; module-based structure and mechanisms ensuring security and high operating reliability.

Aim of the paper. Aim of this paper is to analyze the modern methods and approaches to the management of logistics

Materials and methods. Innovativeness and innovative process in the contemporary world not only provide the grounds for modern strategies of economic growth and business development more and more frequently but are also perceived as a concept and solution applied in the competitive struggle [2]. Structures of highly developed economies constantly shift towards knowledge-based industries and services. A knowledge-based economy has become the very foundation of modern growth. Innovativeness and the innovative process itself are no longer perceived as individual, and are more and more often treated as a complex structure of undertakings creating new products, standards, technologies and services. The speed of changes taking place in the sphere of engineering, technology and organisation enables only the enterprises capable of introducing innovative changes to survive in the increasingly competitive market. Therefore, most contemporary enterprises operate under high pressure of innovation, frequently coexisting in multiple areas at the same time (new products, techniques and technologies, organisation, partnerships etc.).

The efficiency of entrepreneurs in the field of innovation depends to a considerable extent on their competences and managerial skills as well as the strategies adopted. One may also observe a growing relevance of the environment in which companies operate, and particularly such factors as policies and initiatives of public authorities, which may create favourable conditions for emerging of innovative atmosphere for entrepreneurship. What

also matters is the system solutions assumed, such as those of the EU or national ones, which constitute the general framework in which the economy functions (national and regional innovation systems, innovative environment etc.).

Logistics, being a fundamental factor of business competitiveness, is particularly sensitive to any kinds of innovation being introduced [3]. Hence innovations should be a major issue for both the present and the future logistic solutions, since innovativeness is a crucial prerequisite conditioning the increase of attractiveness of products and services which leads to the development of market and export, and hence it is decisive for the company's position in the given environment. Innovations should be introduced by all contemporary companies, both the most renown ones, having their market position well-grounded, and those only entering outlet markets. Introducing innovation should be an inherent part of the company strategy, and indeed a major one as well.

Innovative solutions may not be technologies and techniques derived straight from science fiction films at all. One should review one's business sector in a creative manner to find out that sometimes just a bit of change is enough to become innovative. Hence it truly pays to invest in new solutions, concepts or technologies instead of financing solutions that have been applied in the industry for years.

There is another important problem arising from the following questions: evolutionary or revolutionary innovation? Well-known solutions versus one's own innovative and revolutionary solutions? These are indeed important and difficult questions, particularly under the Polish conditions. They seem even more difficult to answer when perceived from the perspective of pragmatics and financing sources [2].

What should also be explicitly stressed is that another factor of innovation having a crucial importance is a man [2]. It is the creative, well-educated and qualified people that exert a decisive impact on the emergence and development of innovation. It is for the creativity of people as well as their strength in implementing new ideas that innovation can exist at all. Therefore, it is so important to educate employees, to share knowledge and experience, be-

cause it is the man that creates new things and new concepts (ideas). It may be concluded from the analyses conducted that the higher the education level of a company owner or manager is, the more frequent the innovations introduced by the company are.

Innovativeness in logistics and in management of contemporary supply chains (networks) is not limited to mere involvement of modern IT solutions in the process. A common feature of projects being implemented in this area is high creativity accompanied by integration. They are projects of high technological complexity. The main assumption of all those solutions is to adapt to the changes of the surrounding better and to attain a capacity to respond more rapidly to the market needs. In times of ongoing and unpredictable changes taking place in the business environment, enterprises willing to be successful in the 20th and 21st century must be capable of making quick reactions in this difficult and permanently variable surrounding as well as to take responsibility for the natural environment [4].

What are those innovative solutions and in what way should they evolve?

In this context, it is particularly worth making a reference to an interview with Prof. H-Ch. Pfohl entitled «Perfection in Logistics» [5] where he claimed the following: «In a competitive economy, logistic services are becoming more and more crucial. Contemporary consumers are provided many options to choose products based on highly advanced technology, the value of which being comparable. Therefore, in order to obtain the competitive edge, what matters is not the product alone but an efficient chain of supply. Logisticists should be prepared to face the unpredictability of forecasts and rapidly respond to the changing market conditions. Those that can meet these requirements will gain the competitive edge. Critical success factors in terms of the supply chain are the structure of regional networks, flexibility as well as management of risk and current assets [5]. The author of the publication quoted also stresses the fact that progress in a supply chain takes place through an ongoing process of improvements, and it is people that form the most innovative link in the supply chain. (...) What will the future bring? We shall see, but I

believe that development of the Internet and of the communication based on it may have a considerable impact on logistics [5]. »

H-Ch. Pohl referred to two breakthrough innovations introduced in logistics, i.e. a container, which completely revolutionised the material flow, and the RFID technology, which has improved the transparency of the supply chain, but he also drew our attention to such critical success factors as:

- in terms of the supply chain: structures of regional networks, flexibility, management of risk and current assets;
- increase of the recipients' expectations in the scope of lead times, availability and reliability of deliveries;
- what matters hugely is the preparatory services conforming with consumers' needs. With regard to the supply chain, the foregoing means that manufacturers should manufacture close to the consumer, so that they can rapidly respond to the demand;
- a key to success may become the supply chain segmentation targeting demand and specific needs of recipients. The supply chain segmentation may contribute to reduction of stock levels, and hence optimise costs;
- requirements related to safety and potential hazards occurring in the supply chain will also gradually grow in importance;
- another significant issue will also be the management of risk involved in the supply chain, as only 1/3 of companies studied have introduced the risk management component to their supply chain;
- those that manage supply chains should bear in mind that the society is aging and become aware of the implications of this phenomenon in terms of distribution in large towns;
- in the future, ecological aspects will play an increasingly important role and this trend must be taken into consideration in the supply chain management;
- ecology has become a completely new challenge for logistics companies. Protection of the natural environment and its resources should be an integral part of logistic strategies [2].

The aforementioned factors and change trends should be accordingly reflected in innovative logistic solutions. And through the scale effect, they should lead to emergence of further solutions enabling logistics operators to meet the requirements of the 21st century consumers.

The research conducted under the study entitled «Innovation Excellence in Logistics [6] has made it possible to establish the areas of logistic innovation and develop both general and detailed recommendations with regard to a specific potential for improvements. It has been evidenced that one should follow the following guidelines:

- modularisation of logistic services combined with cost reduction is currently a crucial target envisaged for innovations in logistics;
- cost-oriented innovations will be substituted with customer-oriented innovations;
- creating new services in order to meet the current requirements as well as creating new requirements and responding to them at the same time will become the most important target of innovations;
- the actions to be undertaken should enable increased transparency of the actions themselves;
- the incentives for the innovation development at providers of logistic services are mainly customer-oriented projects;
- understanding the dynamics of the customer's value perception entails significant opportunities for the logistic innovation development;
- latest achievements in the field of information and communication technologies and systems feature major innovative potential;
- the concept and the virtual reality itself as well as automated systems are particularly important in terms of innovation development;
- developing and implementing standards that will reinforce the inter-operability of supply chains and transparency of actions.

A company's innovative potential depends on the development of enterprise knowledge bases, created owing to effective utilisation of both internal and external rela-

tionships with partners. Their lacking as well as insufficient human and capital resources are main reasons for a failure in logistics. The largest potential for innovation introduction can be found in logistic systems and networks characterised by a high capacity to adapt and flexibility. Enterprises reporting high innovativeness ratios incur relatively lower costs related to logistics or gain higher margins.

An indicator of being innovative and modern in logistics is not only the set of solutions based on faster and faster computers. It is also, if not primarily, the way of thinking. And perhaps it is the excessive focus on technologies which causes that concepts and philosophies of action, growing in popularity abroad, remain practically unnoticed in a wider context of our country. Innovative solutions in logistics involve so much more than the mere improvement of the logistics processes themselves. What they also entail is the improvement of the team responsible for the performance, and hence conceptual implementation, of smart thinking as well as ongoing verification of work and involvement. It is the continuous watching over the quality of actions. It is the transparency of operations and honesty towards the customer. It is a solution which requires constant focus on the work, the team in which one works, the practices being implemented and the values pursued. It is an ongoing action which consists in seeking newer and better ways to accomplish logistic tasks. And last but not least, it is the satisfaction of the work done, the customers' respect and further developmental opportunities.

A success in modern logistics is not only determined by an innovative approach to the typical issues and tasks of the industry, but also by very high specialisation, mutual trust of partners, labour culture, rigorous cost management as well as speed and efficiency of resource exchange within a network. What should also be stressed in this respect is that, despite the aforementioned advantages of innovative logistics, no such model, concept or method of logistic management, not even the most innovative one, has ever been invented so far that would prove efficient in every situation.

Contemporary (global) supply chain management. The technological development

and competitive struggle have led us to a point where contemporary consumers are provided many options to choose products based on highly advanced technology, the value of which being comparable or less and less noticeable. Under such conditions, gaining and maintaining competitive advantage will become increasingly dependent on the efficiency of the entire supply chain rather than on the product alone. Therefore, the critical success factors in a supply chain are gradually also becoming the speed and flexibility of responding to the changing market situation, besides the chain's organisation (range) itself.

A supply chain should feature an improvement process constantly being performed. Hence the supply chain management or its coordination, in other words, is becoming a very significant task. One may now observe an increase of the recipients' expectations in the scope of lead times, flexibility, availability and reliability of deliveries. The customers' expectations and requirements are growing, and on the other hand, there is a need for cost reduction and limitation of the assets frozen in stocks. Reduction of the supply chain related expenditures is not only a direct path towards maintaining or even strengthening the company's competitiveness, but also expedience linked with functioning in harsh times of economic crisis, when a simple conjunction often occurs that whoever has cash at hand has the advantage.

What matters considerably for contemporary consumers is products and services matching their individual needs. Consumers are becoming more and more impatient. So how to face up to such challenges in terms of the supply chain? It requires speed of response to the customer demand and generates the need to manufacture close to a potential consumer. Hence there is a substantial necessity to manufacture in different parts of the world, which simplifies the supply chain of finished goods, but often complicates the process of supplying raw materials and semi-finished products. Facing such a situation, a key to success may become the supply chain segmentation targeting demand and specific needs of recipients. The supply chain segmentation may contribute to reducing stock levels, particularly of the goods

less popular among consumers, and may consequently lead to cost optimisation. Combining these concepts with EOQ (Economic Order Quantity), which remains to function, as the basic economic paradigm in the supply chain, is one way to find a solution and succeed in the contemporary world, full or more and more complex correlations and uncertainty.

Also the requirements related to safety and potential hazards occurring in the supply chain will gradually grow in importance. Not only will it result from the growing expectations of consumers, but also from their needs changing in a manner noticeable in a longer time horizon. Under such conditions, flexibility will most often decide about a company's competitiveness in the market. Furthermore, this problem will become even more complicated due to the society's ageing and migration towards large towns, which raises serious implications as regards distribution in urban areas. Moreover, in the future, ecological aspects will play an increasingly important role in the supply chain and this trend must be taken into consideration in the supply chain management.

Modern concepts implemented in supply chains should break the walls of enterprises, both the internal ones, separating artificially isolated organisational units (departments) from one another, and the external ones, for the sake of successful integration of the company's technology with its business, technical or social environment.

Based on considerations thus concluded, one should assume that the factors having an essential impact on supply chains (networks) in the next decade will include:

1. Consumer dialogue:
 - customer's preferences, personalised promotion;
 - orders, comments, demands;
 - mass adaptation of modern technologies.
2. Information sharing (network approach):
 - standardisation with regard to the scope and form of communication;
 - common platform for data sharing;
 - data extracted from various sources (cash points, forecasts, promotions, customer surveys, product circulation etc.);

- Global Data Synchronisation Network (GDSN);
 - global standards: shared identification mechanisms GTIN, GLN, EPC codes, GS1 communication standards, new networking solutions, e.g. EPCglobal networks;
 - growing importance of access to comprehensive information in a supply chain.
3. Synchronised production.
 4. Integrated logistics / home fulfilment.
 5. Sustainability:
 - sustainable development in the sphere of health care and healthy life style;
 - sustainable development of transport.
 6. Changes to the corporate culture:
 - increase of trust, shared strategies and tactics.

Safety of logistic processes.

One of important aspects of modern logistics is safety which has also become a serious challenge. According to a classical approach to this notion, one usually stresses the variability of demand, lengthening of supply chains, use of combined transport, disturbances in the utilisation of logistic infrastructure or the number of logistic operations performed under a supply chain.

However, one of the most serious reasons for the focus on safety matters in logistics is the terrorist threat and the global war fought against this phenomenon in every corner of the world, which has led to increased complexity and obstacles in the performance of logistic processes, particularly the transport related ones. The current state of challenges and the threats involved in this phenomenon as well as such issues as, for instance, growing international business fraud, have made it necessary to develop and implement innovative procedures based on new technologies, so that one can successfully face these threats. The large relevance of the issue in question has made numerous national governments as well as governmental and non-governmental organisations start perceiving safety and security of transport as a priority [7].

Cost optimisation in logistics.

Cost optimisation in logistics is a perma-

nent issue, which has even grown in seriousness due to the global economic crisis. The aforementioned concept of smart and innovative solutions is one way to optimise costs in logistics. Innovativeness in the sphere of logistic costs does not only come with a completely novel approach to this problem, but in many cases, it will consist in applying a different, more up-to-date and unconventional attitude to proven methods of cost optimisation. In this respect, one may highlight other innovative concepts, including those pertaining to standardisation, changes to the logistic cost structure, implementation of the same IT system in all company structures, application of in-house IT solutions, smart solutions or making use of what external partners offer (outsourcing).

An attempt to comment upon the aforementioned solutions requires putting an emphasis on the fact that they may often coexist in correlation, conditioning the efficiency of one of them through the functioning of another one, or yet a completely different element. It may well result from the fact that, in order to be able to respond effectively and appropriately to all changes, one needs an ongoing analysis of the company's general financial standing, this being practically impossible in the present times without using IT systems. The same systems will be used to optimise costs in general and in individual spheres (structures). Information systems will to a large extent ensure correctness of the decisions made with regard to cost reduction owing to the possibility of conducting various simulations.

The said simulations constitute one of the most basic tool enabling the right decision to be made in multiple spheres of business activity, such as, for instance, in terms of storage cost optimisation or transport consolidation. Generally speaking, owing to simulations, one can find the best proportions enabling the costs to be reduced while, at the same time, the company's priorities are maintained.

Transport consolidation is yet another solution which enables reduction of costs in logistics. It is one of the best known and proven methods, however, it is worthwhile considering it anew in the contemporary context. Orders are smaller and smaller, and they are placed more frequently nowadays. This noticeable and grad-

ually expanding trend is related to fragmentation of shipments and requires a new approach to consolidation problems. Modern and well thought out concept of consolidation, implemented via a thoroughly selected operator in disposal of a well-developed network of connections, makes it viable to complete even the smallest orders sent from any place in the world. Such solutions are also very positively perceived from the ecological perspective and correspond well with the concept of corporate social responsibility.

It is also worth reviewing the application of modern, innovative and smart solutions once again in the context of logistic cost reduction or optimisation. This is a particularly complex issue, since there is no doubt that implementation of innovative solutions is costly, as one must first incur the necessary expenditures (invest the capital) in order to gain benefits of reduced logistic costs after some time. One must also bear in mind that application of innovations is often no guarantee of direct cost reduction, but their actual purpose is to increase the competitiveness of a company as well as the services or products it delivers. Here the problem becomes even more complex, but it is doubtless that, in a longer time horizon, not only are investments profitable but virtually necessary.

In the context of innovativeness, what is also worth stressing is the matter of a uniform IT system being implemented across the entire company, even the most expanded one. It is now a necessity but also the simplest way to reduce logistic costs. Unification of the communication system within the same network functioning in a company entails rapid and accurate data exchange and savings resulting from reduction of the time needed for information transfer, equipment operation, decreasing the number of errors and hence the working time as well. Using a single system across the whole company is a possibility to optimise virtually all processes, and the more advanced the system integrated with other state-of-the-art technological solutions, such as e.g. shipment tracking, the higher the benefits. A well-planned and implemented IT system reinforcing management will not only enable the work efficiency to be increased, but also, owing to the

wide spectrum of information obtained in real time, it will guarantee suitable and efficient management of the business, and so of the logistic processes as well. Such a system is a particularly important value for a company, but also a necessity when it comes to operating in the rapidly changing economic reality of today.

Information systems are not only a guarantee of quick and accurate information exchange. Companies should be in disposal of software supporting integrated management of as many of their resources as possible. There is an increasing number of ERP class systems available in the market, and there are numerous dedicated solutions such as warehouse management and transport management modules. One can also develop comprehensive in-house information solutions based on the variety of computer applications already implemented in the company. It is obviously difficult to indicate the single correct and efficient solution to the problem of “buy or develop”. Not always is a company in disposal of such capacities to develop their own system, and on the other hand, they may often be short of sufficient funds to purchase ready-made solutions. There are definitely more dilemmas to this matter. Besides well chosen components of the system, precisely adapted to the company’s needs, one must not forget about the system implementation costs to be kept as low as possible, since every software purchase usually involves the necessity of incurring additional costs of adapting it to the actual needs of the given company, introducing improvements and servicing.

Appropriately prepared and precisely implemented system reinforcing the company management, regardless of the purchase and implementation costs incurred, should lead to logistic cost reduction and hence to a return of the financial outlays incurred, and in a longer time horizon, ultimately enable the company to increase the profit. However, this assumption does not always come true. One must be aware of the scale of the company’s operations. The smaller the company, the higher the risk that the ERP system proves to be a cost without the return envisaged. Therefore, regardless of all the efforts related to purchasing new ERP class IT solutions, which usually turn out to be rather expensive, one had better consider the option of

developing one's own solutions, whose most fundamental and unquestionable advantage is the adaptation to the needs, the structure and the equipment the given company has. One can develop more comprehensive in-house information solutions based on the variety of computer applications already implemented in the company. This option, however, may be too unattractive and unacceptable for larger partners, particularly the foreign ones. One should also not forget about the emergence of the latest solutions applied in this respect, especially while seeking state-of-the-art and innovative SaaS based solutions (Software as a Service) which assume the operations to be performed in a cloud, meaning that services are purchased in the form of access to advanced software, or rather to its access points, to be more precise. Cloud computing is one of the leading trends of the global IT market development [8]. And it is the transfer into the cloud that contemporary companies may perceive as a source of financial benefits and opportunities to maximise the process optimisation.

Next to usually expensive investments, such as e.g. management supporting systems, one may speak of far simpler solutions which can also greatly contribute to reducing costs of logistics. Those would certainly include standardisation. Standardisation of logistic processes and operations across the entire company not only leads to cost reduction but also to properly arranging business operations in multiple spheres, and hence it decreases the number of possible errors to be made. Standardisation of the scope of services, for instance, as well as of the manner in which they are rendered enables application of a proven process, already optimised in terms of costs. Standardisation facilitates execution of simple tasks, such as purchasing, as well as the most complex ones. Even the contemporary trend of product individualisation, more and more clearly noticeable, does not contravene standardisation, because it is possible to apply the same standard actions to individual components, even in the most complex and individualised processes. The best piece of evidence highlighting the role and relevance but also outcomes of standardisation is the ongoing, gradual displacement of general cargo vessels in international transport

with container ships or the increasing share of container-based shipments in air transport.

To conclude the considerations on reduction of logistic costs, it is worth focusing on one more aspect of the problem, namely on outsourcing. The organisation and performance of logistic operations can be commissioned to an external company, especially when the parent company is facing problems appropriately executing the chosen actions and logistic processes. The benefits of outsourcing include numerous factors, such as the company's orientation on the core business, gaining access to high-quality professional services, releasing internal resources to be utilised for other purposes, substituting fixed costs with variable ones, risk diversification, effective solving of the problem with logistics functioning poorly in the company. Despite all these unquestionable advantages of outsourcing, the decision to make use of it must be preceded with a thorough analysis of the parent company's current standing. One of the contemporary examples of innovative outsourcing is the aforementioned concept of SaaS, particularly in a one-to-one model which assumes that the equipment and the application remain with the provider incurring all the maintenance costs. On the other hand, a company deciding to implement this type of SaaS can actually reduce the expenses being incurred to those system features that they use at the given time. They pay for what they use, and not for the entire system. Consequently, it may be anticipated that SaaS models will become more and more popular in the nearest future, particularly those that enable making use of professional tools on considerable reduction of the related expenses and the time required to implement them as well as on the total cost of ownership maintained on a low level. Such solutions may be efficiently applied to increase the competitiveness of companies.

Business orienting towards the consumer's need and expectations.

A major issue is to fully understand that while solving complex problems the modern logistics is facing in the age of market economy, the attention must be focused on the customer whose choices determine the success or fall of logistics enterprises [9]. Therefore, being fully aware of this fact must become the found-

dation of activity and evolution of enterprises, and so the development prerequisite and target, at the same time, should be the orientation towards the consumer's needs and expectations. On the other hand, the key to development and implementation of modern solutions is the ability to obtain information and utilise it effectively. In this respect, one should not forget that excess of information and its inappropriate utilisation may be deleterious to the entire functioning logistic system, causing information jams and making it impossible to use the dedicated specialist software. The foregoing particularly applies to a situation when the system is being clogged up with news irrelevant from the logistics perspective, and hence the selection and distribution of data must be carefully thought out, particularly since modern technologies enable acquisition of enormous amounts of information transferred via the global network. Active smart logistics being currently analysed is but a necessity and a prerequisite of survival in the market of logistic services. Consumers and business partners seek such service providers which are known to be reliable and efficient, and whose expectations can be satisfied. Therefore, the logistics companies' capacity to implement modern solutions and keep increasing the quality of their services is of utmost importance in terms of gaining a competitive edge in the market, which is becoming more and more difficult and demanding.

Ongoing self-improvement and employee education.

The contemporary reality challenges employees, and managers in particular, with tasks of growing magnitude and difficulty. They must constantly solve a number of new subject matter related problems as well as methodological and organisational ones. Ongoing changes certainly lead to an increase of operating efficiency in various dimensions. However, achieving such effects requires ongoing mobilisation and continuous self-improvement as well as knowledge in the given field of expertise, but also in numerous other areas not always directly related to the major one.

A human thought, an idea, an intention to overcome obstacles or curiosity are inherently rooted in the origins of all man's actions and their outcomes – new inventions or technolo-

gies. Their development, or often merely the predictable possibility of implementing a certain concept, becomes the foundation for building new theories and using them in practice, also in the field of logistics. An equally common phenomenon is the lack of technical capability to satisfy certain needs, those occurring in an objective reality, being the reason for further studies and the engineering development, but also for utilisation of past inventions, seemingly unrelated to logistics, in order to develop new prospective logistic concepts.

Finally, there is no doubt that the largest challenge to logistics is the people (personnel of logistics companies), namely their mobility, skills and capacity to adapt to new and dynamically changing conditions. It is also necessary to combine solid but frequently also outstanding professional skills with ambition, creativity and experience.

One must also apply new, high education standards in logistics. Better education enables better understanding of new challenges and makes it possible to find a way to overcome them. Hence the widely promoted quality of logistics education should not only be considered as a paradigm for its appropriate development in the future, but also as a necessity in a society that many theoreticians refer to as *knowledge-based society and economy*.

In order to recapitulate the foregoing considerations of the contemporary supply chain, it should be stressed once again that its success is determined by very high specialisation, mutual trust between partners, labour culture, rigorous cost management as well as rapid and efficient exchange of resources in a network [10]. A property common to all forms of network-based organisation is the cooperation with various kinds of autonomous companies and organisational units under conditions established according to the principles of formalisation and coordination of the tasks at hand.

Conclusions. The contemporary market lacks many barriers, increasing the level of competition on an ongoing basis, highlighting the need for more and more efficient logistic processes to be performed. The most basic challenges logistics must face include reconfiguration, integration and optimisation of the entire logistic network, changes to the arrange-

ment of its elements, transport planning in the tactic and operational dimension as well as stock management. The complexity of problems and the enormous number of tasks that logistics must accomplish in combination with its global nature make it one of the most difficult to handle and most important elements of contemporary economy. As complex as they are, logistic systems become additionally complicated through globalisation and movement of manufacturers searching for more beneficial manufacturing conditions, increasing requirements of service recipients resulting from large competition in the service market and performance of reverse logistics tasks under closed-loop systems. All these factors are responsible for the growing need for development of new methods of advanced planning and its automation.

Logisticists should not tolerate any stagnation while facilitating the bonds established in the relationships between supply chain partners if they strive to ensure stable flow of deliveries, safety, efficiency and cost reduction under all conditions and relationships. In order to meet such expectations, every logistics company of the 21st century is obliged to use the latest technical achievements and innovative technologies in logistic processes [2].

The spheres discussed should be treated as an open set, and the future will certainly bring the necessity to revise them and work on a far more extensive range of notions. It is obviously difficult to determine with absolute certainty what the future will be like, but one should expect that a considerable impact on logistics will be exerted by further development of communication technologies, and the Internet in particular.

Not only the communication systems but also other spheres of our social and economic life are undergoing permanent changes due to the dynamics of economic growth. The present merges with the future causing new streams and developmental trends to be generated. It requires intellectual courage to develop new concepts and solutions, new ways of thinking and acting, on the one hand, but on the other hand, also very rational and well thought out efforts based on knowledge and experience. All these actions must resist the pressure of time. While

operating in logistics, one cannot postpone the decisions (transformations) that are to be made today.

Bearing the foregoing conditions in mind will make it possible to more easily understand the problems of logistics, notice new trends and facilitate the communication between employees, but it will also allow for acquiring new skills and they will subsequently enable simpler adaptation to the changing conditions of work and the environment.

The development of logistics brings demand for highly qualified personnel on all levels of employment. It is undoubtedly through the education of appropriate professional circles that the concepts and practices of logistics should be absorbed by enterprises. Developing a valuable workforce background in logistics is at the very core of the enterprise efficiency and constitutes an actual challenge that the Wrocław School of Banking has attempted to face.

The aforementioned problems and dilemmas as well as their partial solutions are the essence of education in the field of Logistics at the Wrocław School of Banking. Correlating these problems with the practice, applying the best standards (good practices), ongoing improvement of the contents, forms and methods, including the knowledge and experience of lecturers, ensure the quality of education. And since the logistic solutions being applied in a company should lead to increasing its competitiveness, it is our ambition to educate the best logistics personnel as possible, people successful in the labour market owing to their knowledge, ways of thinking and the idea of innovativeness they have been instilled with. However, the main goal is to make our graduates successful owing to the ability to act innovatively and unconventionally when performing contemporary, more and more complex logistic tasks.

Literature

1. Bujak A., «Intelligent logistics as the answer for new logistics challenges», at: Wybrane zagadnienia logistyki stosowanej, L. Bukowski (ed.), Publishing House of the AGH University of Science and Technology, 2009.
2. Bujak A., «Innowacyjność i innowacyjne rozwiązania w logistyce», LOGISTYKA magazine,

2/2011 (March-April).

3. ELA European Logistics Association / Arthur D. Little: Innovation Excellence in Logistics Value Creation by Innovation, ELA, Brussels, 2007.

4. Harrison A., van Hoek R.: Zarządzanie logistyką, PWE, Warsaw, 2010.

5. Doskonałość w logistyce, an interview with Prof. H-Ch Pohl, Eurologistics magazine, 58/2010.

6. Innovation Excellence in Logistics 2007, ELA and AT Kearney, 2007, <http://www.elalog.org/>.

7. Bujak A., «Intermodal transportation security as contemporary intermodal challenge», at: Advances in Transport Systems Telematics, Jerzy Mikulski (ed.),

Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warsaw, 2008.

8. <http://www.retail-synergy.com/szybki-rozwoj-cloud-computing-szansa-dla-sektora-malych-i-srednich-przedsiębiorstw>

9. Supply Chain Excellence admits the global economic crisis, ELA/A.T. Kearney, Brussels, 2009, <http://www.elalog.org/>.

10. van Holk R., Harison A., Christopher M., «Measuring agile capabilities in the supply chain», International Journal of Operations and Production Management, vol. 21, no. 1–2, 2001.

У статті представлено сучасну логістику як складову інноваційного процесу. Проаналізовано методи й підходи до управління логістикою. Розглянуто проблеми розумної логістики, інноваційності та інноваційного процесу, глобального управління ланцюгами постачань, безпеки логістичних процесів, оптимізації витрат у логістиці. Актуалізовано орієнтацію бізнесу на потреби споживачів, необхідність самовдосконалення й освіти працівників.

Ключові слова: логістика, управління ланцюгами постачань, розумна логістика, інноваційність.

В статье представлено современную логистику как составляющую инновационного процесса. Проанализированы методы и подходы к управлению логистикой. Рассмотрены проблемы умной логистики, инновационности и инновационного процесса, глобального управления цепочками поставок, безопасности логистических процессов, оптимизации затрат в логистике. Актуализовано ориентацию бизнеса на потребности потребителей, необходимость самосовершенствования и образование работников.

Ключевые слова: логистика, управление цепочками поставок, умная логистика, инновационность.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецем В. Я.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 65.01:338

РОЗРОБКА ПРАКТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ ПОЛЯРНИХ ПРОФІЛІВ

*Ю. В. Сивопляс, к. т. н., Національна металургійна академія України,
matinfo@mail.ru*

М. А. Мироненко, к. т. н., Національна металургійна академія України, mironik2004@list.ru

В роботі вперше розглянуто інноваційні компоненти з використанням методології полярних профілів. Сформовано концепцію застосування інноваційної компоненти в проектах, яка надає проектним менеджерам можливості приймати управлінські рішення. Розглянуто класифікації інновацій та можливості їх застосування як перспективного стратегічного напрямку проекту, в якому стабільно присутня інноваційна діяльність, тобто включена в виробниче завдання.

Ключові слова інновації, інноваційна компонента, проект, рівень інновації, полярний профіль, інструменти управління.

Постановка проблеми. Одним із визначальних пріоритетів для успішного розвитку держави є створення умов і механізмів для ефективного перетворення інтелектуального потенціалу народу в інтелектуальний капітал. Таку тенденцію можна простежити і на рівні окремої організації [1].

Головна мета оцінки інтелектуального капіталу – забезпечення сталого розвитку організації. Процес виведення інновації на ринок перетворює внутрішні інновації на зовнішні, тобто такі, що використовують за межами проекту. Однією з можливостей інноваційного проекту є внутрішні інновації проекту, які характеризуються мотивацією співробітників, гнучкістю і постійним удосконаленням проекту [2; 3].

Інтелектуальна робота, спеціальні знання та комунікації стають факторами не тільки створення доданої вартості, але й конкурентоспроможності, економічного розвитку організацій.

Проблеми ефективного використання потенціалу інновацій, наукового обґрунтування їхньої ролі в суспільних і економічних трансформаціях набувають особливої актуальності та значущості [4 – 6]. Дискусійними й досі залишаються такі питання, як: оцінка цінності інновацій; принципи та механізми впровадження та управління інноваціями;

завдання щодо розробки підходів управління інноваціями й створення інновацій через проекти; визначення ефективності й результативності системи управління інноваційною компонентою проекту в контексті досягнення підприємством стійких конкурентних переваг тощо. У зв'язку із цим виникає потреба, компетентного дослідження питань, які пов'язані із процесами управління інноваціями та надання практичних інструментів щодо прийняття управлінських рішень в менеджменті організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління інноваційною діяльністю охоплює стратегічні і оперативні аспекти [2–4]. Інноваційну тематику активно досліджують: Д. Бессант, П. Друкер, Й. Шумпетера Р. Нельсон, М. Портер, Б. Санто, Р. Фостер, В. Василенко, Д. Кокурін, Н. Круглова, В. Венський, С. Ільєнкова, В. Семиноженко, А. Яковлев, В.А. Якимович та ін. [2–10]. З метою забезпечення формування конкурентоспроможності інноваційної стратегії, необхідно виконувати випереджальні вкладення коштів в освоєння внутрішніх інновацій [5– 6]. В основу стратегічного управління закладений інтелект, інтерес та інформація, нова концепція стратегічного управління персоналом, яка заснована на стратегічних прогнозах розвитку організації та її ото-

чення [7]. Все більша кількість організацій визнає необхідність стратегічного планування та активно впроваджує його [1–2; 7–8]. Це обумовлено зростаючою конкуренцією.

Формулювання мети статті. Мета полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних інструментів управління інноваційною компонентою проектів з урахуванням особливостей змісту інновацій використовуючи методику полярних профілів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сформована концепція застосування інновацій у проектах може надати проектним менеджерам можливості приймати обґрунтовані рішення щодо проектноорієнтованого розвитку всього підприємства.

У статті нами використовується визначення поняття «інновація», яке пропонує учень професора Чана Кіма Габор Бюрт. На його думку інновація – це боротьба із «больовими точками» та мікс нестандартних підходів до ефективного ведення бізнесу [12]. Таке визначення характерне саме для змістових, клієнтоорієнтованих інновацій.

При цьому необхідно враховувати три основних складових інновацій. По-перше, шукайте больові точки та перетворюйте їх у точки задоволення. По-друге, постійно переглядайте межі вашого бізнесу. По-третє, щоб запровадити інновацію вам не потрібно винаходити щось нове – варто лише віднайти нестандартну комбінацію існуючих речей.

Наведемо декілька прикладів. Розміщення певної кількості сірників у коробці свого часу дозволило автоматизувати процес їхнього пакування, а шведські підприємці на десятиліття забезпечили собі конкурентну перевагу на ринку. Ідея ж переміщення отвору для нитки з одного кінця голки на інший (до вістря) стала рушійною силою до виникнення цілої швейної індустрії.

Під інноваціями в широкому змісті розуміється прибуткове використання нововведень у вигляді нових технологій, видів продукції й послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного або іншого характеру.

Інновація – це використання, в тій чи іншій сфері суспільної діяльності, результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на вдосконалення соціально-економічної діяльності. Інновація виконує наступні три функції: відтворювальну, інвестиційну, стимулюючу.

Значення терміна «інновація» залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкта. Особливу роль відіграють інновації в підвищенні конкурентоспроможності підприємств. В роботі пропонується детальніше ранжування інновацій на інноваційні компоненти.

Тому, насамперед, визначимося з понятійним апаратом і надамо ранжирування термінології в проекті.

Новація – ідея, що може виникнути протягом усього ЖЦП. В роботі розглядається, як ідентифікація нового явища, відкриття, винахід, новий метод задоволення суспільних потреб і т. ін.

Новітність – це ідеї й знання, які застосовуються протягом ЖЦП, можливо представлені на паперовому або електронному носії. В роботі розглядається, як формалізація та вбудова новації в план проекту.

Нововведення – це вже матеріальні об'єкти й послуги, створені на основі новацій або новітності; також це процеси освоєння новітності, яких раніше не було в проекті. В роботі розглядається, як поставка замовнику.

Інновація – це нововведення, втілені в готовий продукт або процеси та реалізовані на ринку для задоволення потреб і отримання прибутку [11].

В економічній літературі представлені найрізноманітніші підходи до класифікації інновацій, а також до виділення її критеріїв [4, 9, 10].

Інновації класифікуються за такими ознаками:

- значимість (базисні, поліпшуючі, псевдоінновації);
- спрямованість (замінують, раціоналізує, що розширюють);
- місце реалізації (галузь виникнення, галузь впровадження, галузь споживання);
- глибина зміни (регенерування первинних способів, зміна кількості, перегру-

пування, адаптивні зміни; новий варіант, нове покоління, новий вид, новий рід);

– розробник (розроблені силами підприємства, зовнішніми силами);

– масштаб розповсюдження (для створення нової галузі, застосування у всіх галузях);

– місце в процесі виробництва (основні продуктові та технологічні, що доповнюють продуктові та технологічні);

– характер задовольняючих потреб (нові потреби, існуючі потреби);

– ступінь новизни (на основі нового наукового відкриття, на основі нового способу застосування до давно відкритим явищам);

– час виходу на ринок (інновації-лідери, інновації-послідовники);

– причина виникнення (реактивні, стратегічні);

– область застосування (технічні, технологічні, організаційно-управлінські, інформаційні, соціальні і т.д.).

Розподіл інновацій на конкретні групи за певними ознаками називають класифікацією інновацій. У практиці управління інноваціями використовують різні класифікатори інновацій.

В проектах також інновації поділяють на зовнішні і внутрішні [11]. Виявлено, що внутрішні інновації проекту (ВІП) – це новітні можливості проекту, які доречно розглядати в управлінні змінами будь-якого проекту. Упровадження ВІП протягом життєвого циклу проекту (ЖЦП) орієнтовано на реакцію проекту, його безпеку, зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Вони

характеризуються децентралізацією різного типу, сприяють гнучкості проекту, універсальності в діяльності, окремо спрямованих на виявлення проблем та прийняття нових управлінських рішень, що сприяє зростанню інноваційної цінності проекту.

В роботі запропоновано розглянути інновації за їх класифікацією використовуючи метод полярних профілів.

Метод полярних профілів – це спосіб отримання експериментальних даних, розроблений Ч. Осгуд і модифікований П. Хофштеттер, що характеризується використанням набору біполярних шкал, в якому полюса представлені антонімами, в якості яких найчастіше фігурують прикметники (наприклад, швидкий – повільний, сильний – слабкий). У порівнянні з методом семантичного диференціала даний метод простіше, так як тут не відбувається об'єднання приватних оціночних категорій у якісь групи за допомогою факторного аналізу.

Методика полярних профілів рекомендується в тих ситуаціях, коли необхідно оперативно виявити рівень інновації. Приклад оцінювання, представлений в таблиці 1, проводиться за 5-бальною системою оцінки, що є найвищим. Профіль отриманої оцінки викреслюється графічно. Зразок представлено на уривку схеми полярного профілю для оцінки інновації в проекті, табл. 1. Методика досить проста в застосуванні і обробці.

Використання представленого бланку допомагає проектними менеджерами точніше ранжувати показник інноваційності проекту, приклад надано в табл.2.

Таблиця 1

Бланк-схема полярного профілю при визначенні інновації за бальною оцінкою*

Класифікація показника	Відношення інновації, оцінка в балах					Класифікація показника
	1	2	3	4	5	
вхід						вихід
практичні						теоретичні
радикальні						мало змінні
внутрішні						зовнішні
продуктові						процесні
виробництво						ринок
...						...

*Розробник автор Сивопляс Ю.В.

Таблиця 2

Бланк-схема полярного профілю при визначенні інновації за приналежністю до інноваційної компоненти проекту

Класифікація показника	Відношення інновації					Класифікація показника
вхід						Вихід
практичні						Теоретичні
радикальні						мало змінні
внутрішні						Зовнішні
продуктові						Процесні
виробництво						Ринок
...						...

Таблиця 3

Бланк-схема полярного профілю при визначенні інновації за глибиною зміни

Класифікація показника	Відношення інновації								Класифікація показника
	регенерування первинних спосів	зміна кількості	перегрупування	адаптивні зміни	новий варіант	нове покоління,	новий вид	новий рід	
вхід									вихід
практичні									теоретичні
радикальні									мало змінні
внутрішні									зовнішні
продуктові									процесні
виробництво									ринок
...									...

Іноді бальну оцінку можна замінити на уточнюючий показник приналежності інновації, таблиця 3. Тобто на вході до проекту інновація є зовнішньою; за спрямованістю – що розширюють практичність, мало змінні, процесні, з орієнтуванням на виробництво.

Такий огляд впровадження зовнішньої інновації до проекту класифікує її за інноваційною компонентою «новітність» [11].

Представлений метод розглядався в проектах за складовими загального управління:

1) планування створення інноваційної компоненти у проекті,

2) контроль за станом розвитку інноваційної компоненти на протязі життєвого циклу,

3) оцінка вартості інноваційної компоненти проекту,

4) прийняття рішень по управлінню інноваційною компонентою у проекті. За ступенем інноваційної корисності в роботі розглянуто наступні інноваційні компоненти: новації, новітність, нововведення, інновації [11].

Інноваційна компонента проекту – новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість продукту проекту.

Тобто на концептуальній фазі ЖЦП, яка співпадає із стадією новація у життєвому циклі ВІП, приймається управлінське рішення щодо новації. Другий момент управлінського рішення приймається по

новітності, яка формалізована й вбудована в план проекту на стадії планування ЖЦП. Третій момент управлінського рішення приймається щодо нововведення яке створено на стадії реалізації ЖЦП, як поставка замовнику. Четвертий момент прийняття

управлінського рішення відбувається по інновації, яка є найвагомішою інноваційною компонентою проекту. Вона є продуктом за який отримується прибуток по завершенні проекту на стадії закриття ЖЦП.

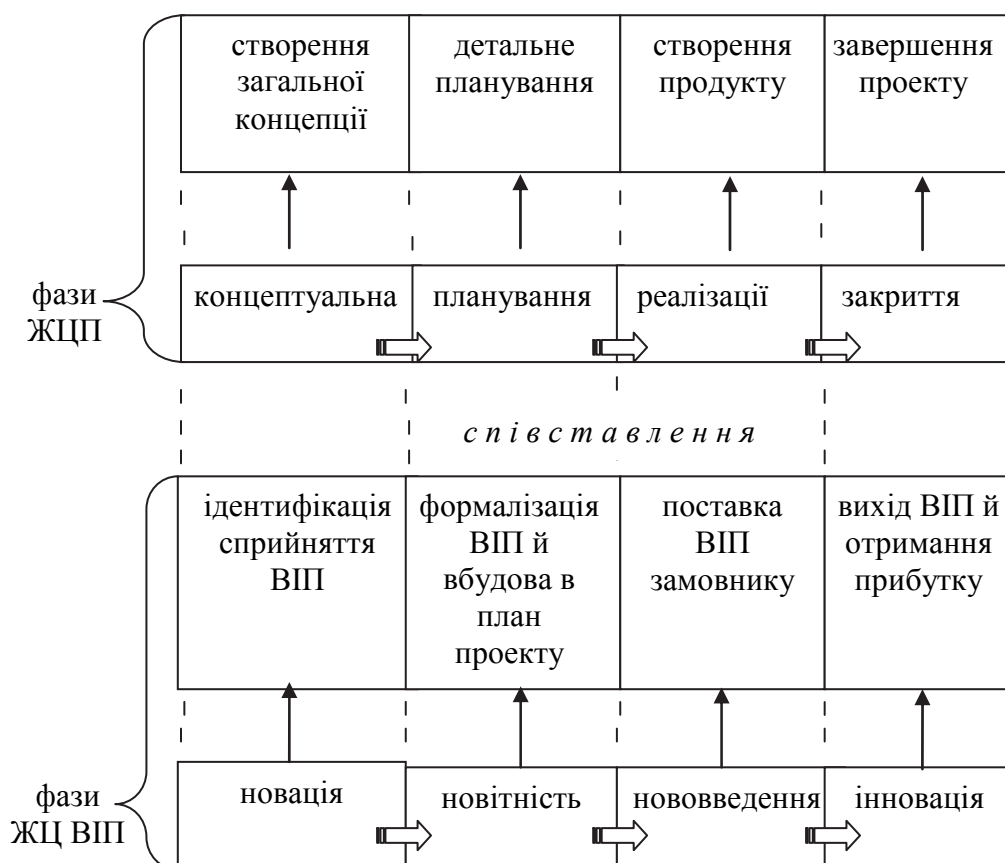


Рис.1. Співставлення інноваційних компонент з етапами проекту

Матриця вибору рішень щодо ВП стосовно проектно-орієнтованої організації ґрунтується на двох стратегіях прийняття рішення по ВП: удосконалення ВП (стратегія переваг) і створення нового (стратегія заміщення) [11]. Стратегічне рішення на відміну від звичайного має більший вплив. Таким чином, стратегія формування знань передбачає поглиблення накопичених і генерованих принципово нових знань. Тому інноваційна компонента є стратегічним інструментом управління знаннями проекту і інструментом формування корпоративної культури, бо несе в собі корпоративну цінність. Під цінністю розуміємо будь-який об'єкт, що має життєво важливе значення для суб'єкта.

Інноваційна компонента є централь-

ним терміном предметної області дослідження. Осягнення його сутності дозволило уточнити термінологічну базу області знань «Процеси управління по фазам життєвого циклу проекту» шляхом введення додаткових відмінних ознак у визначеннях термінів:

- «новація» (ідентифікація сприйняття),
- «новітність» (формалізація, вбудова в план проекту),
- «нововведення» (поставка замовнику),
- «інновація» (отримання прибутку).

Кожна інноваційна компонента проходячи наступну стадію наближається до інновації проекту, тобто перехід в проекті від новації до інновації посилюється інноваційною значущістю.

Висновки. В роботі вперше розглянуто інноваційні компоненти з використанням методології полярних профілів. Сформувано концепцію застосування Інноваційної компоненти в проектах, яка надає проектним менеджерам можливість приймати управлінські рішення. Розглянуто класифікації інновацій та можливості їх застосування як перспективного стратегічного напрямку проекту, в якому стабільно присутня інноваційна діяльність, тобто включена в виробничі завдання.

Інтеграція інтелектуальних ресурсів у систему виробництва створює економічні зв'язки, які визначають конкурентоспроможність продукції яка більшою мірою ґрунтується на створенні універсальних технологічних інновацій, що мають перспективні міжнародні ринки збуту.

Література

1. Пург Д. В поисках гармонии лидерства [Электронный ресурс] / Даница Пург // Журнал «Управление компанией», 2006. – № 7. – С.48. – Режим доступа: <http://www.zhuk.net>.
2. Йохна М. А. Економіка й організація інноваційної діяльності: [навчальний посібник] / М. А. Йохна, В. В. Стадник – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с. – (Альма-матер).
3. Друккер П. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф Друккер: [пер. с англ. и ред. Макаровой Н. М.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
4. Агарков С. А., Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: [учебное

пособие] / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова – Издательство «Академия Естествознания», 2011 год – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/987623/>

5. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством / В. О. Василенко., Т. І. Ткаченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.

6. Клиффорд Ф. Грей. Управление проектами: [практическое руководство] / Ф. Грей Клиффорд, Ларсон Эрик У.; пер. с англ. – М.: Дело и сервис, 2003. – 528 с.

7. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В. И. Маслов – М.: Финпресс, 2004. – 288 с.

8. Гончаров В. Н. Концепция стратегической организации инновационной деятельности предприятий [Электронный ресурс] / В. Н. Гончаров, Е. В. Иванова – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/library/prd321.php>.

9. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук – К: КНЕУ, 2003 – 394 с.

10. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / [О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.]: під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

11. Сивопляс Ю. В. Моделі та методи управління інноваціями в умовах трансформації проекту – Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата технічних наук, Донецьк, 2012. – 23 с.

12. Щеглова Е., Гриневская А. Великий комбинатор [Габор Бюрт, автор методики по развитию креативности в бизнесе, о том, как «болевы точки» превратить в эмоциональную привлекательность бренда] / Екатерина Щеглова, Алёна Гриневская // Инвестгазета. – 2013. – № 17–18. – С. 42 – 43.

В статье впервые рассмотрены инновационные компоненты с использованием методологии полярных профилей. Объяснена концепция использования инновационной компоненты в проектах, которая позволяет проектным менеджерам более эффективно принимать управленческие решения. Рассмотрена классификация инноваций и возможности их использования как перспективного стратегического направления проекта, в котором стабильно присутствует инновационная деятельность, т.е. включена в производственное задание.

Ключевые слова: инновации, инновационная компонента, проект, уровень инноваций, полярный профиль, инструменты управления.

Innovative components with the use of polar profiles methodology are first presented. The concept of the innovative component use in projects is explained as providing project managers with the possibility to make more efficient management decisions. The classification of innovations is presented, and the possibility to use innovations is considered as a long-term strategic direction of the project with consistent innovative activity being a part of its production objective.

Keywords: Innovation, innovation component of the project, the level of innovation, the polar profile management tool.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф.

УДК 81'243:378.14(06)

ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НОВОГО Тисячоліття: ТЕНДЕНЦІЇ, ІННОВАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*С. І. Кострицька, доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
Kostrytskas@nmu.org.ua*

І. І. Зуєнок, доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», zuzenok@gmail.com

В статті розглядаються сучасні тенденції та інноваційні підходи до викладання іноземних мов в немовних ВНЗ України, зокрема до розробки курсів іноземної мови для професійного спілкування. Описується досвід розробки та впровадження інновацій в навчальний процес та перспективи використання електронного навчання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, комунікативна компетенція, навчання впродовж життя, цільова ситуація, навчальні цілі, очікувані результати, рівні володіння мовою.

Постановка проблеми. Початок нового тисячоліття характеризується процесом глобалізації та економічної інтеграції різних країн світу. Ідея створення грамотного суспільства, яке володіє сучасними знаннями, знайшла своє відображення в зміні парадигми освіти, яка спрямована на навчання впродовж життя, що зумовлено швидким розвитком сучасних технологій та високими темпами інформатизації суспільства.

Одна з першочергових цілей вищої освіти України у новому тисячолітті – це забезпечення конкурентоздатності випускників вищих навчальних закладів на ринку праці як внутрішньому, так і міжнародному, та заохочення їх до навчання впродовж життя. Особлива увага приділяється розвитку комунікативних здібностей випускників, володінню ними принаймні однією іноземною мовою, що являється не тільки чинником успішного навчання впродовж життя, але й розглядається іноземними науковцями як цінний «лінгвістичний капітал», що сприяє кращій зайнятості [14, с. 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зумовлені процесами інтеграції зміни в економіці України торкнулися вищої освіти, серед яких приєднання до Болонського процесу, інтенсивний розвиток електронного навчання, розвиток комунікативних здібностей і формування іншомовної компетенції майбутніх фахівців різних галузей економіки. Такі зміни викликані, в першу чергу, ви-

могами майбутніх працедавців, які зацікавлені в високо ефективних кадрах.

Реакція на ці зміни – низка нормативних документів Міністерства освіти і науки України, серед яких Закон України «Про вищу освіту», Національна доктрина розвитку освіти України у ХХІ столітті, в яких мовна освіта визнана одним із найголовніших складників вищої освіти.

Проблеми та особливості професійної іншомовної підготовки фахівців негуманітарного профілю відображені у працях П. Бе-ха, Н. Бібік, І. Бім, С. Гончаренка, І. Зимньої, С. Ніколаєвої, С. Кожушко, О. Леонтьєва, Є. Пассова, О. Тарнопольського [3; 5; 10 – 12]. Проблема формування іншомовної комунікативної та професійної компетенцій також переймаються багато українських викладачів і науковців, які ретельно вивчають світові тенденції в мовній освіті та процеси, що відбуваються в Україні.

Сучасні світові тенденції в освіті, зумовлені гуманізацією навчального процесу, яка спрямована на розвиток особистості та розкриття її потенціалу, відображені у Болонському процесі, бажання приєднатися до якого Україна висловила в 2005 році, що також сприяло змінам у вищій освіті. В першу чергу – це зміщення фокусу та уваги викладачів з викладання/навчання на вивчення, з інпутів (надання інформації) на результати навчання, зі школярства на навчання впродовж усього життя, з централізованого кон-

тролю за процесом навчання на спільний контроль викладача і студента, з категоризованого вивчення на інтегративне, з навчання на прикладне вивчення [15; 28].

Особлива увага в підготовці фахівців різних галузей економіки приділяється формуванню іншомовної комунікативної компетенції, як складової конкурентоспроможності майбутнього фахівця. Комунікативний підхід до навчання/вивчення мов характеризується як комунікація через реальне спілкування мовою, що вивчається; через використання текстів різних жанрів, взятих з реального життя, підготовку під час навчального процесу до майбутньої професійної діяльності шляхом надання студентам можливості зосереджуватися не тільки на вивченні мови, але й на процесі свого особистого навчання/вивчення мови; залучення свого особистого досвіду тощо (У. Літлвуд, Є. І. Пассов, Г. Уїдоусан).

Дослідження іноземними лінгвістами Т. Хатчінсоном, А. Уотерз, Т. Дадлі-Еванс, Маггі Джо Ст. Джон, Р. Джорданом, Г. Уїдоусаном особливостей процесу навчання/вивчення іноземних мов майбутніми фахівцями сприяли розвитку концепції іноземних мов для спеціальних цілей студентів як іноземних мов для професійного спілкування в освітньому та/або професійному середовищі, розумінню процесу вивчення мов та особливостей їх викладання, що вимагає нових підходів [19; 21; 24 – 25; 27; 33]. Вперше було введено поняття цільової ситуації як ситуації, в якій випускники будуть користуватися мовою, що забезпечить їм адекватне функціонування в конкретних професійних ситуаціях і підвищить їх конкурентоспроможність на ринку праці. Інноваційні за своїм характером підходи, що було запропоновано для викладання іноземних мов за професійним спрямуванням (діяльнісно- та проблемно-орієнтовний, експериментальне навчання тощо) знаходять своє використання у вищих навчальних закладах України.

Формулювання мети статті. Мета статті – проаналізувати сучасні зміни у підготовці майбутніх фахівців України з іноземних мов та ефективність їх впровадження; розглянути перспективи впровадження ін-

новацій в навчальний процес іншомовної підготовки, спираючись на досвід викладання англійської мови за професійним спрямуванням та для професійного спілкування (АМПС) в Національному гірничому університеті, досвід участі у міжнародних проєктах з розробки Національної програми АМПС, підготовки тренерів-методистів викладачів англійської мови, включаючи модераторів електронних курсів з вивчення англійської мови та підвищення кваліфікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Болонський процес, розпочатий у 1999 р., значно впливає на зміни у вищій освіті України. Тому доцільно розглядати динаміку цього процесу з точки зору впливу Лісабонської конвенції, започаткованої в 1997 році [26], основних принципів Болонської Декларації [16] на іншомовну освіту майбутніх фахівців країни. Головна мета створення єдиного європейського освітнього простору (ЕНЕА) – підвищення конкурентоспроможності та конкурентоздатності випускників європейських вищих навчальних закладів на міжнародному ринку праці. Серед цілей Болонського процесу: створення та затвердження системи легко *читаємих* та *розпізнаємих* ступенів освіти; створення та затвердження *двох циклів* вищої освіти, де кваліфікація по закінченню першого повинна відповідати вимогам європейського ринку праці; встановлення та впровадження системи залікових *кредитів*, що відповідають європейській системі передачі і накопичування кредитів (*ECTS*); сприяння академічній *мобільності* студентів, науковців і викладачів; сприяння співробітництву для *забезпечення якості освіти* з одночасним збереженням автономії та самостійності вищих навчальних закладів і національних систем вищої освіти [16].

Внесені в 2001 році доповнення щодо участі студентів у навчальному процесі, а саме те, що «студенти вважаються рівноправними членами навчального процесу і беруть участь у прийнятті рішень», підкреслюють *соціальний* вимір Болонського процесу та його відповідальність перед європейською спільнотою [30 – 31].

В цьому ж році Радою Європи вида-

ються Загальноєвропейські рекомендації щодо мовної освіти (ЗЄР, 2001), які визначають основні параметри й категорії мови та дають чітку картину компетенцій (знань, умінь і навичок). Вперше надаються дескриптори мовної поведінки, за допомогою яких можна виміряти рівень володіння будь-якою мовою за глобальною шкалою РВМ, наводиться інтерпретація основних термінів і категорій мовної освіти, подаються означення компетенцій та інших складових мовної освіти, що сприяє розвитку «спільної» мови фахівців цієї галузі освіти [1; 17].

Кваліфікаційна рамка та заходи забезпечення якості вищої освіти були розглянуті в 2003 році як наступні етапи Болонського процесу [13].

Аналіз стану вищої освіти України з використанням джерел, що є в відкритому доступі і забезпечує прозорість освітніх реформ та введення змін в зміст вищої освіти, демонструє, що більшість положень і принципів Болонського процесу впроваджується у вищих навчальних закладах країни. Доцільно проаналізувати як ці головні принципи та положення впроваджуються в процес викладання дисципліни «Іноземна мова» для спеціальних цілей студентів, роль якої в міжнародній інтеграції і комунікації безперечна.

Зміни в політичній і економічній сферах України як незалежної держави, яка прагне до європейської інтеграції та розвитку відносин з передовими країнами світу, вимагають від українських фахівців володіння принаймні однією іноземною мовою, від викладачів іноземних мов – значних змін щодо навчання мовам, що знаходить своє відображення у розробці мовних курсів.

На шляху до інтеграції в єдиний європейський простір вищої освіти першочерговими завданнями для українських вищих навчальних закладів являються сприяння та розвиток можливостей для підвищення академічної мобільності студентів, на заваді чому можуть стати недостатній рівень володіння іноземними мовами [2]. Щоб заповнити ці прогалини і підвищити конкурентоспроможність випускників ВНЗ, потрібно забезпечити прозорість і гнучкість викладання іноземних мов (ІМ), відповідність курсів до

європейської кредитно-модульної системи через їх модуляризацію і зміст модулів, який би розпізнавався і визнавався європейськими партнерами.

Перша спроба українських викладачів поєднати в одному документі принципи Болонської декларації, сучасні тенденції в розробці типових програм [19; 21; 24 – 25; 27; 28], зберігаючи найкращі національні традиції у викладанні іноземних мов, була зроблена в 2005 році, коли на розгляд Міністерства освіти і науки України була представлена Програма англійської мови для професійного спілкування (АМПС), розроблена 10 викладачами – представниками різних ВНЗ України, серед яких й автори цієї статті. Програма АМПС вважається документом нового сторіччя і прикладом навчального документа, який враховує пріоритетні напрями державної політики України щодо розвитку вищої освіти, і пропонує ряд нововведень.

Перед введенням інновацій щодо покращення викладання/навчання іноземним мовам в Україні було проведено аналіз «SWOT/PEST» – «аналіз сильних та слабких сторін, можливостей і загроз, беручи до уваги політичні, економічні, соціальні, технічні фактори», що за думкою Рона Уайта повинно передувати розробці стратегій впровадження змін в освіту [авт. пер. 32, с. 231]. Усвідомлюючи, що успіх будь-яких змін в освіті залежить від участі і ролі зацікавлених сторін, робочою групою, яка складалась з різних категорій викладачів, було визначено дві основні категорії **зацікавлених сторін**: *первинні* – ті, що безпосередньо залучені до навчального процесу і виграють від процесу нововведень (студенти, бакалаври, спеціалісти, магістри, аспіранти, викладачі англійської та викладачі дисциплін за напрямом підготовки студентів); *вторинні* – сторони, які впливають на навчальний процес і грають важливу роль в його забезпеченні (Міністерство освіти і науки України, ректорат і адміністрація університетів, інститутів, потенційні роботодавці тощо) [20, с. 8 – 9].

Думки зацікавлених сторін ретельно вивчались під час проведення Базових досліджень (2004) сучасного стану викладання

англійської мови (за професійним спрямуванням), в результаті чого видано документ – звіт, який чітко визначає точку відліку впровадження змін в іншомовну освіту немовних ВНЗ України. Під час проведення аналізу ситуації у викладанні, вивченні/навчанні, оцінюванні англійської мови для професійного спілкування, дослідженням станом на 2004 рік було встановлено:

- вища освіта в Україні зазнає змін, які викликані європейською інтеграцією, що підтримується Урядом України та Міністерством освіти і науки;

- національна політика щодо навчання/вивчення іноземної мови зазнає значних позитивних змін, хоча викладанню та вивченню/навчанню англійської для професійного спілкування надається недостатня увага;

- відсутність Типової національної програми з іноземної (англійської) мови для професійного спілкування в Україні призводить до відсутності погодженості та єдності в структурі та змісті програм названої дисципліни в різних ВНЗ країни;

- причиною наявності прогалів між потребами цільової ситуації (ринка зайнятості) та існуючою професійною компетенцією (досвідченістю) студентів являється відсутність загально прийнятих критеріїв щодо змісту, методики, організації курсу, контролю та оцінювання результатів навчання/вивчення, які відповідають міжнародним стандартам в галузі освіти [20, с. 17].

Результати проведеного аналізу та розроблені на його основі рекомендації до складання Типової програми були оприлюднені за допомогою різних заходів, серед яких міжнародні форуми і конференції, всеукраїнські конференції, семінари тощо, з залученням сучасних засобів інформації, включаючи Інтернет. Після збору відгуків більше ніж 2 500 фахівців в галузі іншомовної освіти та інших сторін, зацікавлених у розвитку мовної освіти, за консультацією провідних вітчизняних (С. Ю. Ніколаєвої) і британських фахівців (Рода Болайто, Майка Сколі) було розроблено новітній документ, який не являється інструктивним за природою, а розглядається нами як задана рамка

двостороннього навчального процесу: навчання – вивчення, які відбуваються одночасно. На відміну від традиційних програм курсів дисциплін рекомендовано *рамкові програми* (frameworks), які враховують розмаїття типів студентів, їх потреби, можливості та преференції щодо стратегій навчання/вивчення, швидкість засвоєння ними матеріалу тощо.

Побудована на принципах інтернаціоналізму та плюрилінгвізму, демократії та рівноправності студентів як основних учасників навчального процесу, інновацій, серед яких прозорість і гнучкість, варіативність й інтеграція двох аспектів (вивчення мови та змісту навчання), нова рамкова Програма АМПС «відповідає радикальним змінам, що здійснюються в системі вищої освіти в Україні, які було започатковано процесом інтеграції країни в європейський простір вищої освіти» [7, с.viii]. Встановлено національні параметри викладання та вивчення мов, що відповідають міжнародно визнаним стандартам, описаним у Загальноєвропейських Рекомендаціях з мовної освіти (ЗЕР, 2001 р.).

За думкою авторів, вона є багатовимірною і модульною за своєю структурою та організацією; забезпечує стандартизовану базу для розробки університетських курсів і планів у відповідності до професійних потреб студентів та очікувань суспільства; сприяє мобільності студентів та їхній конкурентоспроможності на ринку праці; заохочує до навчання впродовж усього життя та до самостійності у вивченні мов; посилює привабливість та конкурентоздатність вищої освіти в Україні шляхом надання прозорості та гнучкої системи викладання/вивчення мов [ibid.]. Детальний аналіз інновацій Програми, що ґрунтуються на новій концепції навчання/вивчення іноземних мов в немовних вузах, досвіду їх впровадження в навчальний процес в окремо взятому університеті, фокусуючись на їх ефективність і вплив на якість освіти, наводиться нижче.

Рамковість Програми АМПС полягає в тому, що замість чітких інструкцій вона пропонує рамки, в межах яких можуть розроблятися навчальні плани для кожного конкретного ВНЗ, що обумовлено природою

дисциплін іноземних мов за професійним спрямуванням (ІМПС), виходячи з якої розробка будь-яких навчальних програм починається з аналізу потреб: студентів, конкретних навчальних закладів та їх факультетів, які є відмінними для різних напрямів підготовки і галузей знань. Документами, які чітко визначають цільову ситуацію, тобто здатності (компетенції), вміння та навички, що забезпечать випускникам ВНЗ ефективне функціонування в майбутньому професійному середовищі, являються освітньо-кваліфікаційні характеристики (ОКХ) та освітньо-професійні програми (ОПП) для відповідних напрямів підготовки студентів.

Зміст Програми спрямовано на формування професійної комунікативної компетенції, яка розглядається як мовна поведінка студентів і уявляє собою *загальні вміння*, тобто викладання АМПС орієнтовано на розвиток мовленнєвих вмінь і навичок, загальних для будь-якої спеціальності, де велика увага приділяється соціолінгвістичній та прагматичній компетенціям, а також самоосвіті студентів і розвитку в них навичок і вмінь самоорганізації, самооцінювання та самоусвідомлення [7, с. 7 – 11]. Зміст описано з використанням дескрипторів ЗЄР (2001), у відповідності до яких встановлено національні параметри викладання та вивчення іноземної мови. Так, рівень володіння мовою після проходження обов'язкового курсу АМПС для бакалавра повинен відповідати рівню володіння мовою (РВМ) В2 («Незалежний користувач»), який мінімально прийнятний, так як саме він забезпечує *академічну мобільність* студентів.

Однак, вхідний рівень студентів першого циклу вищої освіти – випускників середньо-освітніх закладів часом нижче РВМ В1+, як того вимагає Державний стандарт базової і повної середньої школи [4], тому для порівняння результатів незалежного тестування випускників середніх шкіл з іноземних мов та визначення реального вступного рівня студентів-першокурсників, нами використовуються міжнародні тести [29] або тести, максимально наближені до них, що допомагає визначити рівень володіння мовою студентів за міжнародною шкалою [1, с. 24].

Рівень володіння мовою на початку курсу значно впливає на зміст навчальних програм, що розробляються, та вихідний рівень студентів наприкінці курсу навчання. Хоча для забезпечення академічної мобільності студентів він повинен становити В2, нерівні профілі студентів є природними і допускаються. Як показує досвід НГУ та інших немовних вищих навчальних закладів України, на сьогодні вступний рівень більшості студентів становить А2, що викликає певні проблеми, пов'язані з додатковими годинами, які необхідно вирішувати на адміністративному рівні [7, с. 2].

Усвідомлюючи, що введення в дію Програми, інноваційної за своїм характером і концепцією – процес копіткий і потребує часу, так як викликає 'зміни в поведінці' всіх учасників навчального процесу і в першу чергу, викладачів, більшість з яких «задоволена своїми стратегіями щодо навчання і не бачить причин щодо їх змін» [авт. пер. 23, с. 253], було проведено низку семінарів з метою демонстрації в дії інноваційних підходів до викладання/навчання іноземних мов, серед яких природа цієї дисципліни.

Природа ІМПС. Виходячи з природи дисципліни ІМПС, студенти розглядаються нами як рівноправні партнери навчального процесу і являються первинними зацікавленими сторонами. Саме вони знаходяться у центрі навчання і визначають свої потреби і бажання щодо вивчення мов [8]. Такий підхід складає основу розробки курсів іноземних мов (за професійним спрямуванням) (ІМПС). За концепцією Тома Хатчінсона і Алена Уотерз, викладачі іноземних мов зобов'язані на кожному етапі навчання/вивчення «вести переговори» щодо потреб студентів, прогнозувати очікувані результати навчання і ставити відповідні навчальні цілі [24, с. 164 – 167]. Саме такий «діалог» між студентами і викладачами забезпечує ефективність вивчення іноземних мов.

Основні етапи «перемовин» викладача зі студентами і роль оцінювання протягом курсу наводяться на схемі розробки типового курсу ІМПС (див. рис.1).

Мета курсу розглядається нами як соціальне замовлення держави або організації

– роботодавця, які замовляють курс ІМПС. Для її досягнення на початку курсу викладачем проводиться аналіз потреб тобто оцінювання потреб кожного студента, який включає в себе визначення прогалин в вивченні мови та аналіз цільової ситуації [24, с.55–60]. Після детального аналізу потреб викладачем прогнозуються очікувані результати

навчання, які уявляють собою мовну поведінку студентів в реальних життєвих ситуаціях, в яких вони можуть опинитися під час навчання або роботи, і ставляться *навчальні цілі*, які з нашої точки зору, уявляють собою *стратегії вивчення мови та/або мовленнєві навички*, які є складовими мовленнєвих вмінь.

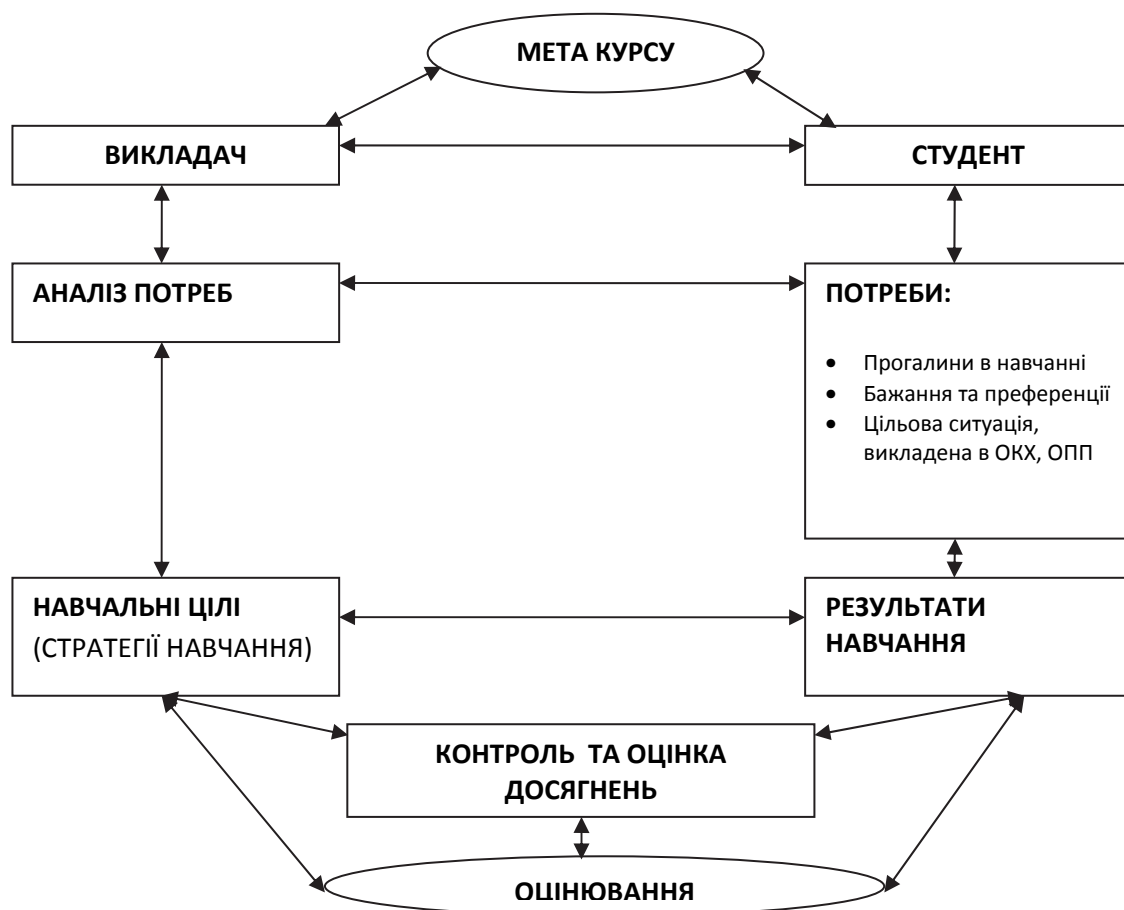


Рис. 1. Схема розробки курсів та програм навчальних дисциплін

Опис навчальної мети визначає дії студента після навчання, тобто *очікувані результати навчання*, на підставі чого можна буде зробити однозначний висновок про ступінь їх досягнення. Формулювання навчальних цілей і очікуваних результатів навчання повинно надавати студентам чітке уявлення про те, як довести, що матеріал ним опановано, і прогнозовані результати навчання досягнуто. З цією метою, вважаємо за доцільне користуватися дескрипторами мовної поведінки в навчальному та/або професійному середовищах, наведених в Додатках до Програми [7, с. 99 – 103].

Для прогнозування результатів навчан-

ня доцільно пам'ятати про контроль та оцінку мовних досягнень студентів. Дескриптори результатів навчання повинні підлягати виміру за допомогою сучасних інструментів контролю і оцінки володіння мовою.

Оцінювання кожного етапу розробки курсу та моніторинг якості всіх складових навчального процесу, за нашою думкою, буде сприяти гарантії якості мовної освіти.

Такий підхід до розробки курсів призводить до певних змін у викладанні іноземної мови для професійного спілкування або іноземних мов для спеціальних цілей. Серед головних особливостей вивчення/викладання ІМПС – орієнтація на процес

навчання, а не на продукт навчання, тобто «вивчення в процесі виконання дій» ('learning by doing'), запропоноване Хатчинсоном і Уотерз [24, с. 72]. Як показує досвід, діяльнісно-орієнтований, проблемно-орієнтований підходи до навчання забезпечують експеренціальне вивчення мови та демонструють студентам на практиці дієвість спілкування.

Новітній підхід до розробки *змісту* навчальних та робочих програм пропонує замість простого для розуміння тематичного підходу до складання змісту дисципліни ІМПС використання загальних вмінь, що інтегрують в собі декілька мовленнєвих вмінь, як зміст навчання, що з нашої точки зору, цілком ґрунтовно і відповідає ОКХ. Мовленнєві вміння, навички та робочі мовні знання, наведені в Програмі як навчальні цілі курсу, можуть становити зміст курсу дисципліни АМПС або інших іноземних мов для професійного спілкування [7, с. 11 – 12].

Щодо тем, то їх перелік бажано складати з фахівцями або спеціалістами в кожному окремому напрямі підготовки і узгоджувати зі студентами, так як теми можуть змінюватися з плином часом і відрізнятися в різних студентських групах. Головним є розуміння, що будь-який курс мовної підготовки за професійним спрямуванням та/або для професійного спілкування спрямований на розвиток професійно-орієнтованої комунікативної *мовленнєвої* компетенції, а не на викладання спеціальних дисциплін іноземними мовами, що є суттєвим для розрізнення ролі викладача мови і викладача профільних дисциплін.

З нашої точки зору, прихильникам тематичного підходу доцільно використовувати тематичні мережі за фахом, інновацію, запропоновану Рамковою програмою з німецької мови за професійним спрямуванням [8, с. 13 – 14]. Тематичні мережі, узгоджені з фахівцями випускаючих кафедр, допомагають у виборі текстів, а напрям підготовки та аналіз потреб їх жанрів. Згідно до ЗЄР, існує велике розмаїття типів текстів [1, С. 93 – 95], хоча іноді деякі викладачі обмежуються тільки статтями з фахових журналів, періодичних і інтернетвидань та/або текстами з іншомовних підручників за фахом.

Прогнозування *очікуваних результатів* навчання та включення їх до робочих/навчальних програм – це ще одна інновація, запропонована Програмою, яка вже стала реальністю сьогодення. Схема розробки курсу/ модуля, перелік цілей навчання та дескрипторів надають значну допомогу для прогнозування результатів, очікуваних від навчання [7, с. 18, 99 – 103; 27]. Такий підхід сприяє забезпеченню прозорості навчального процесу і відповідає головним принципам Болонського процесу.

Зміна ролі студентів в навчальному процесі як рівноправних партнерів – незвична для деяких викладачів, які не вважають за доцільне змінюватися, тобто відмовитись від ролі традиційного вчителя, який навчає і самостійно приймає всі рішення щодо навчання студентів, і стати дорадником студентів, їх лідером, координатором, фасилітатором, модератором та ініціатором процесу навчання тощо. Бажання зберегти своє обличчя як викладача – вчителя, який все знає і повчає інших, не дає їм можливості зрозуміти й усвідомити, що неможливо навчити будь-кого чому-небудь, якщо людина того не хоче і/або здійснює опір. Допомогати навчатися/вивчатися, сприяти усвідомленню студентами прогалин в їх навчанні та їх особистісних особливостей вивчення – це природна роль викладача ВНЗ нового тисячоліття.

Перелічені інновації впроваджуються в навчальний процес в НГУ, де на основі досліджень, проведених в ході розробки Програми АМПС, розроблено Стандарт вищого навчального закладу з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» [9], який чітко визначає цільову поведінку студентів, містить вимоги до складу і змісту модулів, які спрямовані на розвиток загальних комунікативних вмінь та «охоплюють академічний та професійний зміст (сфери предметних знань та попередній досвід студентів), ситуативний зміст (контекст, у якому будуть представлені матеріали, види діяльності і таке інше), пов'язаний з навчанням і спеціалізацією» [9, с. 44]. Для кожного з модулів наводиться конкретизований зміст, навчальні цілі, результати навчання, а також форми і критерії оцінювання. На по-

чатку курсу кожний студент має змогу ознайомитись із Стандартом, який розміщено на вебсайті університету, і зробити свій внесок в організацію навчального процесу і розвиток корпоративної культури університету. Із залученням студентів на основі Стандарту та Робочих програм розробляються навчально-методичні матеріали, які є у вільному доступі на сайті кафедри іноземних мов і в локальній мережі університету.

Як демонструє проведений аналіз наукових публікацій українських і закордонних викладачів та науковців, включаючи автореферати дисертаційних досліджень, програм дисциплін ІМПС, які є у відкритому доступі, Програма АМПС вважається ефективним ресурсом та інструментом для розробки робочих програм і навчально-методичних матеріалів, написання підручників, розробки тестових завдань для контролю вивченого тощо. Так, більшість українських дослідників звертають увагу на очевидність позитивних зрушень в іншомовній освіті.

Вміння вчитися як складова змісту курсів ІМПС, що сьогодні розглядається однією із здатностей – компетенцій навчання впродовж життя, було також введено Програмою АМПС. На нашу думку, розвиток вмінь вчитися повинен інтегруватися в навчальний процес з викладання будь-яких курсів. Під час розвитку вмінь вчитися бажано звертати увагу на розвиток вмінь використання інформаційно-комунікаційних технологій для навчання, що зумовлено високою швидкістю інформатизації всіх сфер суспільства та високими темпами його розвитку [18; 22]. Із збільшенням кількості нових гаджетів та інших новітніх пристроїв використання ІКТ у професійному середовищі стає однією з потреб сучасних студентів і фахівців.

Дослідження, проведені науковцями різних країн світу свідчать, що електронне навчання не в змозі цілком і повністю замінити вивчення мови з викладачем та/або модератором, що викликано специфічною природою дисципліни «Іноземна мова», яка спрямована на розвиток комунікативних мовленнєвих компетенцій, що передбачає міжособистісне спілкування й комунікацію з

метою обміну думками і побудови особистих знань [22, с. 6], в першу чергу, в реальному житті, до якого може додатково залучатися віртуальне навчальне середовище.

Висновки. В системі вищої освіти України широко впроваджуються головні принципи Болонського процесу, що знаходить своє відображення у розвитку іншомовної освіти у вищій школі.

З появою Програми АМПС і Рамкової програми з німецької мови для професійного спілкування мають місце значні позитивні зрушення в іншомовній освіті майбутніх фахівців України.

Цільова ситуація, орієнтація на дієвість мовленнєвої діяльності студентів, спрямованої на вирішення навчальних або професійних проблем, максимально наближених до реального життя, вирізняє підходи до викладання іноземних мов за професійним спрямуванням від тих, що викладаються у середній школі.

Електронне навчання, як складова мовної підготовки, потребує певної уваги і впровадження в навчальний процес як в аудиторії, так і під час самостійної роботи студентів.

Література

1. Загальноєвропейські рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання /Науковий редактор українського видання доктор. пед. наук., проф. С. Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 273 с.
2. Згуровський М. З. (2004) Стан та завдання вищої освіти України в контексті Болонського процесу./ М. З. Згуровський. – МОН України, Національний технічний ун-т України «КПІ». – К.: «Політехніка». – 76 с.
3. Зимняя, И. А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования/И. А. Зимняя // Высшее образование сегодня. – 2003. № 5. С. 34 – 42.
4. Кабінет Міністрів України (2004) Державний стандарт базової і повної загальної середньої освіти //Іноземні мови. – 2004. – № 1. – (Державний стандарт України)
5. Методика викладання іноземних мов у середніх навчальних закладах. Кол. авторів під керівн. С. Ю. Ніколаєвої./ За ред. Софії Юрійівни Ніколаєвої – К: Ленвіт, 2002. – 328 с.
6. Міністерство освіти і науки України (2004) Наказ Міністерства освіти і науки України № 49 від 23.01.2004 р. “Про затвердження Програми дій щодо реалізації положень Болонської декларації в системі вищої освіти і науки України на 2004-2005 ро-

ки". [online]. Available from: <http://www.mon.gov.ua/education/higher>. Accessed 15 Apr. 2004. – (Електронна бібліотека офіційних видань).

7. Програма з англійської мови для професійного спілкування. Колектив авторів: Г. Є. Бакаєва, О. А. Борисенко, І. І. Зуєнок та ін./Г. Є. Бакаєва, О. А. Борисенко, І. І. Зуєнок та ін. – К: Ленвіт, 2005. – 120 с. – Альтернативна назва: English for Specific Purposes (ESP) National Curriculum for Universities. – текст укр. та англ. мовами.

8. Рамкова Програма з німецької мови для професійного спілкування для вищих навчальних закладів в Україні. Колектив авторів: Амеліна С. М., Аззоліні Л. С., Беньямінова Н. Є., Гавриш М. М., Драганова Г. В., Жданова Н. С., Ісаєв Е. Ш., Леві-Гіллеріх Д., Левченко Г. Г., Олійник В. О., Петрашук Н. Є., Піхтовнікова Л. С., Сергєєва Л. І., Слободцова І. В., Соболева Н. Г., Чепурна З. В./ Амеліна С. М., Аззоліні Л. С., Беньямінова Н. Є. та ін. – К: Ленвіт, 2006. – 90 с. – текст укр. та нім. мовами.

9. СВО НГУ НМЗ – 07 Нормативно-методичне забезпечення дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням». Стандарт вищої освіти Національного гірничого університету./ Колектив авторів: Кострицька С. І., Зуєнок І. І., Поперечна Н. В., Швець О. Д. – Дніпропетровськ: НГУ, 2007 – 165 с. – (Стандарт вищої освіти Національного гірничого університету)

10. Тарнопольський О. Б. Методика викладання англійської мови / О. Б. Тарнопольський. – К.: Вища шк., 1993.–167 с.

11. Тарнопольський О. Б. Методика навчання іншомовної мовленнєвої діяльності у вищому мовному закладі освіти / О. Б. Тарнопольський – Д.: Видавництво ДУЕП, 2005. – 248 с.

12. Тарнопольський О. Б., Кожушко С. П. Методика обучения английскому языку для делового общения./ О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко – К.: Ленвіт, 2004. – 192 с.

13. Berlin (2003) *Realising the European Higher Education Area. Communiqué of the Conference of Ministers responsible for Higher Education*. Berlin. Available from: <http://www.bologna-berlin2003.de/pdf/Communique1.pdf> Accessed 21 Apr. 2004.

14. Block, D. & Deborah Cameron (2002) *Globalisation and Language Teaching*. /Block, D. & Deborah Cameron. – Routledge, 2002 – 196 p.

15. Bolitho, R. (2002) *Reconceptualising Language Teacher Education for the 21st Century*. /Rod Bolitho//– Nagalingam, M. et al. (eds): *English Language and development for the 21st Century*: Selected Papers Kuala Lumpur: IPBA (Institut: Perguruan Bahasa Bahasa Antarabangsar), 2002.

16. Bologna (1999) *The European Higher Education Area. Joint declaration of the European ministers of education*. http://www.cepes.ro/information_services/sources/on_line/bologna.htm. Accessed 19 April 2004.

17. *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, Assessment* (2001).

Cambridge: Cambridge University Press, 2001. – 360 p.

18. Council of Europe – e-learning. Recommendation 1836 (2008) *Realising the full potential of e-learning for educational and training* [online] Accessed at ALISON.com. Accessed 09 May 2010.

19. Dudley Evans, T. and Maggie Jo St John (1998) *Developments in ESP (A multi-disciplinary approach)*. / Dudley Evans, T. and Maggie Jo St John. – Cambridge: Cambridge University Press, 1998. – 301 p.

20. *English for Specific Purposes (ESP) in Ukraine. A Baseline Study*(2004) / Astanina, N., H. Bakaieva, I. Beliaeva, A. Boiko, O. Borysenko, N. Cherkashina, N. Filippova, A. Khodtseva, L. Klymenko, S. Kostrytska, T. Kozymyrska, I. Shevchenko, T. Skrypnyk, N. Todorova and I. Zuyenok.- Kyiv: Lenvit. – 122 p. – (двома мовами: українською і англійською).

21. *ESP for the University*. Edited by David Harper, British Council, ELT Documents 123, 1986. – London: The British Council.

22. Garrison, D.R. & Terry Anderson (2003) *E-learning in the 21st century: A framework for research and practice*. / Garrison, D.R. & Terry Anderson. – London: Routledge/Falmer, 2003. – 184 p.

23. Hayes, D. (1995) In-service teacher development: some basic principles. *ELT Journal* 49/3 July. Oxford: Oxford University Press, 1995. – pp. 252 – 261.

24. Hutchinson, T. & A.Waters. (1996) *English for Specific Purposes (A learning-centred approach)*. / Hutchinson, T. and A.Waters. – Cambridge: Cambridge University Press, 1996. – 183 p.

25. Jordan, R. (1997) *English for Academic Purposes*. /Jordan, R. – Cambridge: Cambridge University Press, 1997. – 404 p.

26. Lisbon (1997) *Convention on the Recognition of Qualifications concerning Higher Education in the European Region*. Lisbon. Available from: http://www.bologna5berlin2003.de/pdf/Lisbon_convention.pdf. Accessed 15 Apr 2004.

27. Moon, J. (2002) *The Module & Programme Development Handbook. A Practical Guide to Linking Levels, Learning Outcomes & Assessment*. / J. Moon. – London: Kogan Page Limited, 2002. – 193 p.

28. Murphy, D.F. (2000) Key concepts in ELT/ D.F. Murphy// *ELT Journal*, 54/2. Oxford: Oxford University Press, 2000.

29. *Quick Placement Test* (2001) Oxford: Oxford University Press, 2001.

30. *Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area* (2005) Helsinki: European Association for Quality Assurance. [online] Available at: <http://www.enqa.net/bologna.lasso>. Accessed 11 March 2007.

31. *Towards the European Higher Education Area Communiqué of the meeting of European Ministers in charge of Higher Education in Prague on May 19th 2001* [online]http://www.bologna-bergen2005.no/Docs/00-Main_doc/010519 PRAGUE_

COMMUNIQUE.PDF. Accessed 03 April 2006.

32. White, R. et al. (2001) *Management in English Language Teaching.*/ Ron White et al. - Cambridge: Cambridge University Press, 2001. – 348 p.

33. Widdowson G. *Teaching Language as Communication.*/G. Widdowson – Oxford University Press, 1990. – 168 p.

В статье рассматриваются современные тенденции и инновационные подходы к преподаванию иностранных языков в неязыковых вузах Украины, в частности, к разработке курсов иностранных языков для профессионального общения. Описывается опыт разработки и внедрения инноваций в учебный процесс, а также перспективы использования электронного обучения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, коммуникативная компетенция, обучение на протяжении всей жизни, целевая ситуация, цели обучения, ожидаемые результаты обучения, уровни владения языком.

The current trends in and innovative approaches to teaching/learning foreign languages in the Ukrainian non-linguistic universities are in the focus of the article. Special attention is drawn to epy course design of foreign languages for specific purposes of learners. The experience of introducing innovations in the process of teaching/learning are described in detail. Needs of e-learning to be introduced in teaching/learning foreign languages are analysed.

Keywords: competitiveness, communicative competence, lifelong learning, target situation, learning objectives, expected outcomes, language proficiency level.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В.

УДК 65.658

ДІЛОВА ГРА «ДЕВЕЛОПЕР» ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ У НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС

*А. В. Бардась, д. е. н., доцент, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,
bardasa@nmtu.org.ua*

*О. В. Казимиренко, асистент, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,
kazimirenkoav@nmtu.org.ua*

У статті розглянуто можливості формування професійних компетенцій у студентів управлінських спеціальностей на основі застосування ігрових інтерактивних технологій. Наведено описання дидактичної ділової гри «Девелопер». Запропонована методика розробки і проведення ділових ігор з урахуванням компетентнісних вимог до фахівців з менеджменту та особливостей навчання різних категорій студентів.

Ключові слова: компетенція, компетентність, дидактика, ігрові інтерактивні технології, ділова гра.

Постановка проблеми. Сучасні диспропорції на ринку праці між попитом на кваліфікованих керівників та їх пропозицією значною мірою пояснюються кількома обставинами: масовим характером підготовки фахівців з дипломами про вищу освіту в царині управління, відсутністю досвіду роботи на керівних посадах у більшості випускників вітчизняних вищих навчальних закладів, а також очевидним переважанням теоретичних знань вчорашніх студентів над наявністю у них практичних навичок роботи. Саме ці обставини певною мірою сприяють тому, що щорічно без роботи залишаються 53 тисячі випускників українських вишів (за даними Державного комітету статистики України) [1]. Що стосується решти тих, які знаходять роботу, то для них актуальною залишається проблема «вертикальної невідповідності», коли отримана посада в організації є нижчою, ніж та, яку передбачено рівнем освіти випускника. Міжнародна організація праці розглядає подібні випадки як ситуацію «неадекватної зайнятості», що супроводжується зменшенням продуктивних можливостей та добробуту працюючих, знеохочує людей до підвищення власної кваліфікації (у тому числі й завдяки отриманню вищої освіти), збільшує терміни повернення коштів, інвестованих у вищу освіту.

Експертним середовищем традиційно описується декілька способів розв'язання такої ситуації. Перший, який полягає у стрі-

мому зростанні економіки та появі великої кількості робочих місць на новостворених підприємствах, не належить до тих питань, що розглядаються у даній статті.

Другий спосіб, назовемо його «американським», полягає у традиційному отождествленні управлінської освіти з програмами підготовки «магістрів бізнес-адміністрування» (далі – МБА), на які залучаються люди з досвідом роботи (зазвичай не менше трьох років) та наявністю диплому про вищу освіту в одній з галузей знань. Цей спосіб непогано зарекомендував себе, але втім не позбавлений певних недоліків. По-перше, він не враховує традицій української вищої школи, яка здійснює не лише освітню, але й кваліфікаційну підготовку випускників. По-друге, досвід реалізації програм МБА в американських університетах та бізнес-школах засвідчив великий розрив у якісній підготовці магістрів. Так, з більш ніж 200 бізнес-шкіл США, є такі як Гарвардська, чий випускники зазвичай одразу ж отримують пропозиції працевлаштування від великих компаній та заробітну плату на рівні 100 тисяч доларів США на рік, але є й ті, чий випускники залишаються поза увагою роботодавців через відсутність необхідних компетенцій.

Третій спосіб, передбачає отримання студентами необхідних знань та навичок управлінської роботи як під час аудиторних занять, так і поза межами університету – впродовж виробничих та переддипломних

практик. Аудиторні заняття для студентів менеджерів мають будуватися на використанні активних методів навчання, серед яких особливого значення набувають навчально-ігрові технології, зокрема й ділові ігри. Останні застосовуються для навчання фахівців з менеджменту сучасним процедурам та методам прийняття управлінських рішень, а також діям в умовах наявності конфлікту інтересів та обмеженості ресурсів фірм. Ділові ігри є зручними імітаційними моделями, які допомагають розв'язанню проблем підприємства, пов'язаних зі стратегічним менеджментом, бізнес-плануванням, оптимізацією витрат, управління персоналом та розробленню систем управління потоками продукції підприємства. Застосування імітаційного моделювання дозволяє посилити професійну орієнтацію студентів, виявляє прогалини у знаннях та сприяє взаємному навчанню учасників гри, забезпечуючи синергетичний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміна соціально-економічного середовища та швидкі темпи подвоєння обсягів інформації у світі вимагають від вищої школи зміни традиційних підходів, які розглядали викладача як суб'єкта, а студентів як об'єкта навчальної діяльності. Сучасна ситуація вимагає застосування таких методів навчання, які супроводжується наданням студентам більшої самостійності у засвоєнні змісту навчального матеріалу. Поширеним методом активного навчання є ділові ігри, дидактичному значенню яких в освітньому процесі призначено численні публікації у вітчизняних та іноземних наукових та навчально-методичних виданнях. Так, у роботі Мельничука І. М. [3] відзначається існування різних видів ділових ігор (ділові, рольові, дидактичні, імітаційні) та пропонується застосування терміну «ігрові інтерактивні технології». Останні допомагають мотивувати навчання студентів, сприяти їх соціалізації та професійному розвитку, надання можливості перевірити на практиці, розвинути й інтегрувати сформовані переконання, навички та здібності.

У статті Рибалко Л. С. [4] ділова гра розглядається як модель фрагменту майбутньої діяльності фахівця, який імітує умови

здійснення конкретної професійної справи. Автором відзначається недостатнє використання методів активного навчання, зокрема імітаційних, та підкреслюється особливе значення ігрових методів (ділових та дидактичних ігор, стажувань з виконанням посадової ролі) у адаптації студентів до майбутньої професійної діяльності.

На думку Петрової І. В. [2] конструктивними елементами ділової гри є проектування реальності, конфліктність ситуації, активність учасників, відповідний психологічний клімат, міжособистісне та міжгрупове спілкування, яке дозволяє досягти вирішення сформульованих на початку гри проблем. Сама ділова гра розглядається авторкою як моделювання реальної діяльності фахівця у спеціально створеній проблемній ситуації.

Землянській А. А., Кузнецов І. А., Івахненко А. М. у своєму навчальному посібнику [5] роблять акцент на відпрацюванні навичок прийняття управлінських рішень, а ділову гру розглядають як процес моделювання реальних ситуацій за визначеними правилами.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є описання методики розвитку професійних компетенцій у студентів напрямку «Менеджмент» на прикладі застосування ділової гри «Девелопер».

Виклад основного матеріалу дослідження. Ігрові технології варто розглядати як інструмент для трансляції та засвоєння попереднього до професійної діяльності досвіду. Це дозволяє перетворити студента із пасивного учасника навчального процесу (об'єкту навчання) у суб'єкта професійно спрямованої праці, оскільки зміна парадигми вищої освіти має на меті перенесення акцентів з організації навчального процесу на його кінцевий результат, тобто на формування у студента професійних компетенцій. Згідно з доповіддю Мазараки А. А. та Ткаченко Т. І. [6], компетенцію розуміють як здатність знати і розуміти теоретичні категорії та концепції, як практичне й оперативне застосування знань до конкретних ситуацій та як цінності, що є невід'ємною частиною способу сприйняття світу та життя з іншими в соціальному контексті. На основі

засвоєння певних компетенцій формується професійна компетентність – загальна інтегрована характеристика якостей особистості, що виступає як результат підготовки випускника для виконання діяльності у певній галузі [6].

Аналіз інтересів суб'єктів господарської взаємодії, визначення моделей поведінки окремих осіб та групи, закріплення на практичних прикладах набутих під час лекцій теоретичних знань дозволяють перемкнути увагу учасників освітнього процесу з бачення перешкод на розкриття можливостей студентів, розвиток їх особистісних здібностей та компетенцій. Розроблена авторами даної статті ділова гра «Девелопер» є одним з прикладів застосування міждисциплінарного підходу та активних методів навчання для засвоєння студентами дисциплін «Менеджмент» та «Бізнес-комунікації».

Оскільки завданням ділової гри є орієнтування студентів на майбутню професійну діяльність, то сама назва відображає сутність підприємницької діяльності професійних учасників ринку нерухомості (девелоперами називають професійних підприємців, які ініціюють і забезпечують реалізацію найкращого з можливих варіантів створення та розвитку об'єктів нерухомості).

«Девелопер» належить до рольових дидактичних ігор [4], поєднуючи у собі логічно-змістовний сюжет з елементами професійно-комунікативних та ситуативно-сюжетних ігор. Гру було розроблено авторами статті у 2012 році, а в якості прикладу використано британську гру минулого століття «Parcels», яка передбачає створення «конфлікту інтересів» для учасників з різних команд під час виконання завдання. Гра «Девелопер» складається з трьох етапів, які є класичними [3] для такого методу навчання: підготовчого, основного та аналітично-оцінювального. Кожен з них буде детально розглянуто нами нижче.

Підготовчий етап має встановити відповідність змістовного наповнення лекційних занять меті та завданням ділової гри, описати етапи ігрової взаємодії із похвилинним їх структуруванням, розробити та надати покрокову інструкцію для студентів. Метою гри є будівництво *девелопера* готе-

льного комплексу та отримання максимального фінансового результату від його експлуатації на момент завершення гри. Кожна команда (*девелоперська фірма*) для отримання доходів може займатися основною (купувати, продавати і обмінювати ділянки, будувати об'єкти туристичної інфраструктури та отримувати дохід від їх експлуатації), суміжною (продавати надлишки матеріалів й туристичні путівки іншим фірмам) та фінансовою (надавати кредити іншим фірмам) діяльністю.

Усі учасники гри поділяються на чотири команди, кожна з яких представляє собою окрему девелоперську фірму, яка купує та продає земельні ділянки, проектує туристичний комплекс, знаходить фінансові і матеріальні ресурси для цього, а також експлуатує туристичний комплекс й отримує доходи від туристів. На початку гри кожна команда отримує папку визначеного кольору, у якій міститься інформація про стартовий капітал фірми, просторове розташування належних їй земельних ділянок, інструкції та формуляри звітів та заявок. Колір папки відповідає назві фірми-девелопера та кольору належних цій фірмі ділянок. Кожна команда на початку гри знаходиться в рівних умовах по відношенню до інших учасників. Але є певні умови, за якими фірми не знають просторових координат розташування ділянок конкурентів, їхню кількість та не мають даних щодо пропорції стартового капіталу та кількості земельних ділянок.

У процесі ділової гри учасники команд мають розвинути наступні навички та вміння:

- концептуальні – здатність бачити взаємозв'язки між окремими елементами, виявляти сутність проблем, вирішувати їх у нестандартний спосіб;
- командні – здатність розподіляти роботу між членами групи, працювати на спільний результат, розподіляти функціональні ролі відповідно до особистих якостей учасників, досягати системного ефекту від поєднання зусиль різних людей;
- комунікативні – здатність вислуховувати і сприймати інформацію від інших людей, вміння ефективно передавати власну

точку зору та переконувати, вміння проводити переговори, використовувати вербальні і невербальні сигнали комунікації, долати суперечності, налагоджувати ефективні канали обміну інформацією всередині своєї групи та між своєю групою і конкурентами;

- лідерські – здатність мотивувати себе та інших людей на виконання завдання і досягнення визначеного результату, формування відчуття відповідальності за свої дії та дії інших членів команди [7];

- творчі – здатність до просторового мислення, вміння діяти в умовах інформаційних обмежень, вміння шукати та застосовувати нестандартні розв'язання для складних проблем;

- операційні – вміння виконувати розрахунки, вести облік витрат матеріальних і фінансових ресурсів, вчасно заповнювати формуляри та заявки і надавати їх викладачам;

- самоорганізації – здатність структурувати завдання та діяти в умовах часових обмежень.

Завданням девелоперської фірми на початку гри є сформувати територію готельного комплексу у формі прямокутника розмірами 4×12 ділянок (48 ділянок, орієнтація «Північ-Південь») або 12×4 ділянки (48 ділянок, орієнтація «Схід-Захід»). У такому випадку фірма починає будувати об'єкти і продавати послуги, але при цьому сплачує у кожному раунді гри штраф за решту ділянок, якої не вистачає для формування повноцінної території готельного комплексу за формулою: СУМА ШТРАФУ (грошові одиниці/га)×КІЛЬКІСТЬ ДІЛЯНОК (га). У випадку, якщо фірмою сформовано повноцінну територію готельного комплексу, але частина ділянок залишилася за межами цієї території, фірма втрачає право використовувати ці ділянки і сплачує у кожному раунді гри штраф за ці ділянки за наведеною вище формулою.

У правилах гри наведено визначення предметних основних елементів ділової гри таких як ділянка (частина рекреаційної зони, з установленними межами, певним місцем розташування і визначеними правами власності на неї; має вигляд чотирикутника зі

сторонами 100 м × 100 м, площею 10 000 м²), зона забудови (сукупність ділянок у вигляді прямокутника розмірами 2×3 га, яка призначена для будівництва об'єктів інфраструктури готельного комплексу), територія готельного комплексу (сукупність зон забудови у формі прямокутника розмірами 4×12 ділянок, загальна площа території комплексу має становити 48 га) тощо.

На підготовчому етапі студенти ознайомлюються із загальною схемою гри, яку наведено на рис. 1.

Етап безпосереднього проведення гри передбачає діяльність студентів як виявлення їхньої психологічної та соціальної професійно спрямованої активності. На цьому етапі відбувається поділ студентів на команди за випадковим принципом, а також розподіл функціональних ролей всередині команд. Обов'язковими для фірми є посади *директора, фінансового менеджера, менеджера з продажів, менеджера з персоналу, менеджера з постачання, проект-менеджера*. Усі угоди та рішення девелоперської фірми затверджуються директором фірми та фіксуються викладачами. Переговори щодо купівлі, продажу, обміну і дарування ділянок веде менеджер з продажу.

Питання щодо закупівлі будівельних матеріалів покладені на менеджера з постачання, який виконує розрахунки, готує пропозиції та подає їх на затвердження директору фірми. Питання найму працівників, розрахунки витрат на персонал виконуються менеджером з персоналу, який виконує розрахунки, готує пропозиції та подає їх на затвердження директору фірми. Проект-менеджер готує пропозиції щодо розміщення об'єктів інфраструктури на території рекреаційної зони та подає їх на затвердження директору. Фінансові звіти і розрахунки виконуються фінансовим менеджером і подаються на затвердження директору фірми.

Кожна команда отримує у конверті чек з сумою грошових одиниць на віртуальному рахунку девелоперської фірми та схему розміщення належних їй ділянок (позначені тим самим кольором, що й конверт, який отримує команда). Зазвичай, команда з більшою кількістю ділянок має меншу кількість грошей і навпаки. Конверти можуть

бути чотирьох кольорів – червоного, жовтого, зеленого та синього. Викладачі фіксують початкове розміщення ділянок, угоди між командами та рух коштів на рахунках за допомогою електронної таблиці, приклад якої наведено на рис. 2. Приналежність кожної земельної ділянки позначено літерами (Ч – червоний, З – зелений, С – синій, Ж – жовтий), а непозначені ділянки належать державі, яку уособлюють викладачі. Ділянки, що належать державі, можуть бути продані впродовж першого етапу гри на аукціоні або тендерних торгах.

Оскільки здатність керівника бачити взаємозв'язки між окремими елементами, виявляти сутність проблем та вирішувати їх у нестандартний спосіб є однією з найважливіших компетенцій, то велика увага в процесі гри приділяється концептуальним фазам, як це показано на рис. 1. Концептуальна фаза гри має навчити студента здійснити обґрунтоване планування дій команди та передбачення очікуваного результату, усвідомити можливість досягнення поставлених на початку гри завдань, обрати конструктивні форми міжособистісної співпраці. На подальших етапах гри концептуальна фаза має допомогти студентам самостійно оцінити результат своєї праці, перевірити її доцільність та відповідність визначеній меті роботи команди.

Для розвитку у студентів здатності пристосування до нових ситуацій як однієї з системних компетенцій фахівця з менеджменту, нами пропонується набір так званих «кризи-ситуацій» для команд. Кризис-ситуації описують сприятливі (можуть потенційно принести додатковий дохід) і несприятливі (можуть спричинити додаткові витрати або збитки) для команд зміни на ринку. Набір кризових ситуацій є однаковим для кожної фірми: представнику фірми пропонується витягнути жереб та визначити ситуацію, яка відбудеться з фірмою протягом раунду.

Ділова гра складається з десяти раундів. Перший раунд призначений для формування фірмами-девелоперами території готельного комплексу шляхом купівлі, продажу, обміну ділянками. Протягом першого раунду проявляються егоїстичний та інтег-

ративний підходи учасників до організації взаємодії між командами [8]. Другий раунд є фазою розробки концепції забудови території готельного комплексу: визначення схеми взаємного розміщення зон забудови, оцінки потреби у будівельних матеріалах та поетапному проектуванні ходу будівельних робіт. Третій раунд є будівельним: протягом цього раунду зводяться інфраструктурні об'єкти, необхідні для початку функціонування готельного комплексу. Четвертий раунд ділової гри водночас є першим туристичним сезоном: фірми визначають кількість туристів, що приїхали до готельного комплексу. Решта раундів, включно з останнім, є комбінацією будівельних робіт і туристичних сезонів.

Аналітично-оцінювальний етап гри передбачає рефлексію та узагальнення результатів гри, формування висновків щодо правильності дій команд, визначення студентами позитивних аспектів результативності гри для особистого професійного зростання у майбутньому. На цьому етапі відбувається аналізування викладачами недоліків у роботі команд (визначаються за допомогою програмного забезпечення MS Excel), а результати відображаються у табличній формі, як це представлено на рис. 3.

Викладачі, оголосивши результати гри, пропонують кожному члену команд здійснити рефлексію власних дій та дій товаришів по команді, відповівши на запитання «що було зроблене правильно», «у чому було припущено помилок» та «як можна було би поліпшити результат роботи команди». Для підсилення ефекту самоаналізу викладачі пропонують відповісти на наведені вище запитання у письмовій формі, а згодом кожен з учасників гри має публічно зачитати свою відповідь перед аудиторією. Як засвідчив досвід проведення ігри для студентів бакалаврату, корисною є практика взаємного оцінювання роботи учасників гри («peer-assessment»), коли діяльність кожного учасника команди оцінюється його колегами за традиційною чотирибальною шкалою («незадовільно», «задовільно», «добре», «відмінно»). У такому випадку оцінка студента складається з досягнутого командою загального результату (40%), оцінювання його

роботи колегами по команді (40%) та оцінки його роботи викладачами (20%).

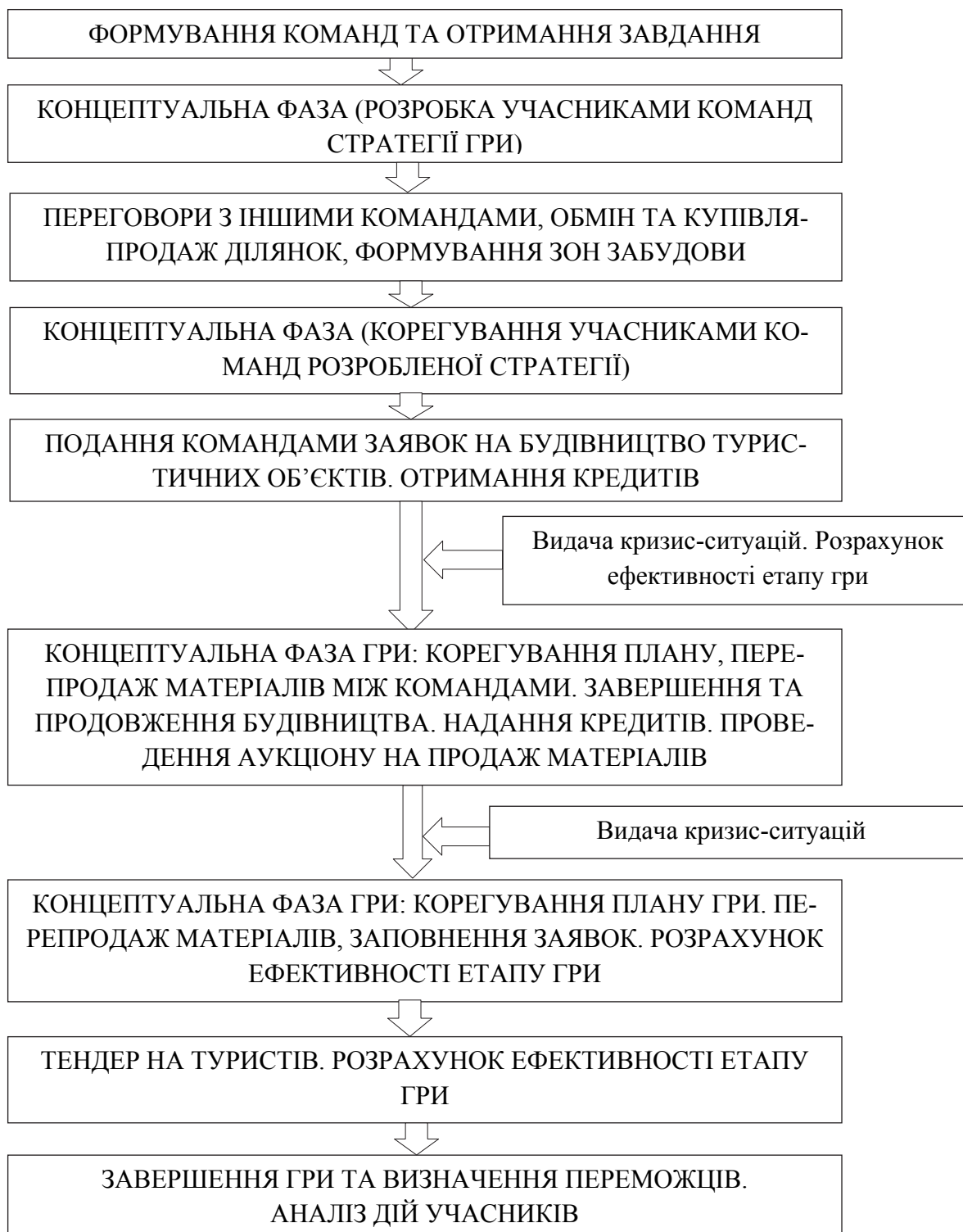


Рис. 1. Послідовність раундів ділової гри «Девелопер»

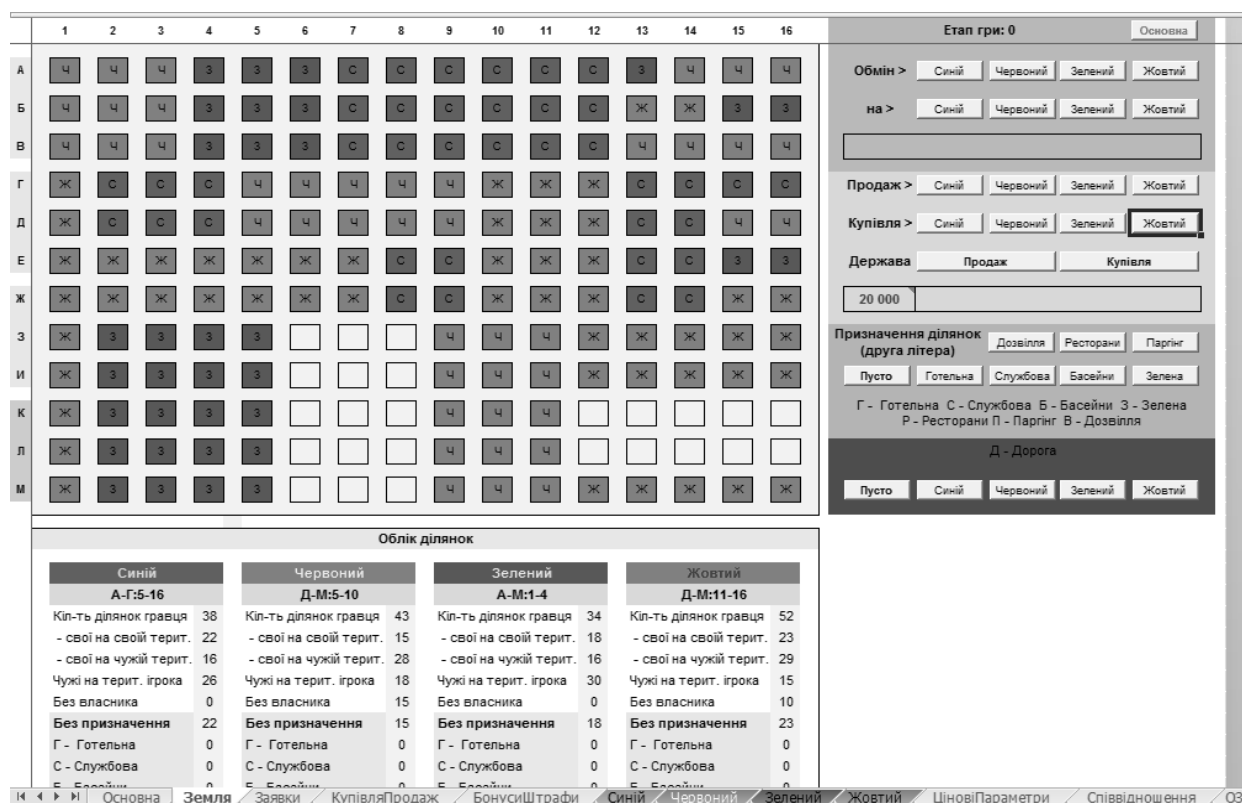


Рис. 2. Приклад поля гри «Девелопер»

Етап гри: 0	Показник	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Продаж	Загальний рейтинг, ч.о.									
Бонуси	Основні засоби, ЕКЮ			0						
Штрафи	Грошові кошти, ЕКЮ			2 000 000						
	Власний капітал, ЕКЮ	2 000 000		2 000 000						
Синій	Валюта балансу, ЕКЮ	2 000 000		2 000 000						
	Доходи всього, ЕКЮ			0						
Червоний	Витрати всього, ЕКЮ			0						
	Прибуток / збиток, ЕКЮ			0						
Зелений	Кіл-ть туристів (реал. / номін.), осіб			0 / 0						
	Загальний рейтинг, ч.о.									
Жовтий	Основні засоби, ЕКЮ			0						
	Грошові кошти, ЕКЮ			2 000 000						
Ціни	Власний капітал, ЕКЮ	2 000 000		2 000 000						
Пропорц.	Валюта балансу, ЕКЮ	2 000 000		2 000 000						
	Доходи всього, ЕКЮ			0						
	Витрати всього, ЕКЮ			0						
	Прибуток / збиток, ЕКЮ			0						
	Кіл-ть туристів (реал. / номін.), осіб			0 / 0						
	Загальний рейтинг, ч.о.									

Рис. 3. Таблиця з порівняльними результатами гри кожної команди

Висновки. Ділові ігри як різновид ігрових технологій можна розглядати як інструмент для розвитку здатності студента до виконання певного виду діяльності, що виражається у формуванні необхідних знань, розуміння, умінь, цінностей та інших особистих якостей, які відповідають Національній рамці кваліфікацій та є необхідними

для початку або розвитку професійної кар'єри. Розроблена авторами статті ділова гра «Девелопер» спрямована на розвиток у її учасників інструментальних компетентностей (уміння аналізувати інформацію з різних джерел, розв'язувати проблемні ситуації та приймати рішення), міжособистісних компетентностей (здатність до ко-

мандної роботи, здатність до ефективної передачі власної точки зору, здатність дій у конфліктних ситуаціях) та системних компетентностей (здатності застосовувати на практиці набуті теоретичні знання, здатність пристосовуватися до нових ситуацій, лідерські здібності, здатність до планування діяльності, ініціативність, турботу про якість та бажання досягти успіху).

Ділова гра «Девелопер» пройшла успішну апробацію при навчанні студентів з напрямку «Менеджмент», а також була успішно проведена, з дозволу авторів, під час реалізації міжнародного освітнього проекту «Бізнес-тиждень», що відбувся у Національному гірничому університеті.

Водночас, впровадження гри виявило певні проблеми дидактичного характеру, зумовлені домінуванням серед студентів різних спеціальностей візуалів і частково аудіалів, а також незначною кількістю кінестетиків та дискретів. Оскільки студенти-візуали краще сприймають та запам'ятовують ту інформацію, що подається у вигляді картин, то це змушує викладачів більшу увагу приділяти мультимедійному забезпеченню курсів (подавати більшість інформації не у вигляді паперових брошур, а у вигляді мультимедійних презентацій) та переведенню ділової гри у формат повноцінної комп'ютерної симуляції (коли студенти замість заповнення паперових формулярів та заявок виконують усі завдання на персональних комп'ютерах, об'єднаних у мережу з комп'ютерами викладачів). Переведення гри у віртуальний вимір дозволяє наблизити студентів до реалій сучасного бізнесу, дозволяє полегшити для них роботу з інформацією, а також сприяє майбутній адаптації фахівців до умов роботи у корпоративних мережах фірм та у форматі «електронного офісу».

Додатково слід визначити, що автора-

ми статті розробляється ділова гра «Діяльність транспортного підприємства», яка буде передбачати підготовку певних практичних навичок студентів за спеціальністю «Логістика».

Література

1. Понад 90 тисяч українських випускників щорічно залишаються без роботи. // Дзеркало тижня. – 28 березня 2013 року. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://dt.ua/UKRAINE/ponad-90-tisyach-ukrayinskih-vipusknikiv-schorichno-zalishayutsya-bez-roboti-119439_.html.
2. Петрова І. В. Проектування в соціально-культурній сфері. Навч. пос. / І. В. Петрова. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://culturalstudies.in.ua/2008_petrova43.php.
3. Мельничук І. М. Особливості застосування інтерактивних ігор у вищому навчальному закладі. / І. М. Мельничук // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2010. – № 4. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Vnadsps/2010_4/10mimvznz.pdf.
4. Рибалко Л. С. Методи активного навчання студентів у вищій школі. / Л. С. Рибалко. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpkhnpu_ped/2009_35/4.html.
5. Землянский А. А. Применение деловых игр в разработке управленческих решений на автомобильном транспорте: учебное пособие. / А. А. Землянский, И. А. Кузнецов, А. М. Ивахненко. – М.: МАДИ (ГТУ), 2004 – 147 с.
6. Мазараки А. А. Компетентнісна модель менеджера в галузевих стандартах вищої освіти України. / А. А. Мазараки, Т. І. Ткаченко // Науково-методичні підходи до викладання управлінських дисциплін в контексті вимог ринку праці : матеріали Всеукр. наук.-практ. Конференції, 11-12 квітня 2013 р. : у 2 т. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2013. – Т. 1. : Взаємодія вищої освіти та ринку праці. – С. 3–5.
7. Бардась А. В. Менеджмент [Текст]: навч. посіб. / А. В. Бардась, М. В. Бойченко, А. В. Дудник. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2012. – 381 с.
8. Кузьмінов С. В. Суб'єктні оцінки як неринковий фактор ринкової координації : монографія / С. В. Кузьмінов. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 264 с.

В статье рассматриваются возможности формирования профессиональных компетенций у студентов управленческих специальностей на основе применения игровых интерактивных технологий. Представлено описание дидактической деловой игры «Девелопер». Предложена методика разработки и проведения деловых игр с учетом компетентностных требований для специалистов по менеджменту, а также особенностей обучения разных категорий студентов.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, дидактика, игровые интерактивные

технологии, деловая игра.

Some possibilities of developing the professional competencies for Ukrainian students of managerial specialties with the help of interactive learning techniques are dealt with. The description of didactic aspects of “Developer” business game is given. The methodology of development and realization of the business game is proposed. The experience of applying the “Developer” business game into the learning practice aimed at developing students’ professional competencies is analyzed. Special attention is paid to the most appropriate choice of learning methods for different learner types.

Keywords: competency, expertise, didactics, interactive gaming technology, business game.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Амошею О. І.

UDC 504.062

ECOLOGICAL-AND-ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF NATURE MANAGEMENT SUBJECTS INTERACTION

V. Voloshenyuk, ass., SHEI «National Mining University», Voloshenyukv@bk.ru

The results of developing methodical approach to justification of strategies of mining enterprise are presented taking into account interactions with other subjects interested in economic and environmental-oriented results of its activities. Classification characteristics and the nature of regulatory influence on users of natural resources are determined. The necessity of routine analysis and forecasting regulatory influence as the factor of economic management results is grounded.

Keywords: mining enterprise, strategies, economics, rational environmental management, regulatory influence, project, stakeholders.

Problem statement. The possibility of introducing changes to environmental legislation requirements to the results of mining enterprise economic activities is determined by the presence and build-up of issues concerning intensification of production induced influence on the environment, recognition of metallurgical regions as areas of ecocatastrophe and irrevocable environment changes. Thus, there arise discrepancies between economic and environmental criteria of feasibility of fossil fuel deposit development, which increases the risks of changing regulatory influence conditioned by negative external effects of environmental management and complicates the planning and implementation process of economic strategies of mining enterprises.

Analysis of recent papers. A.G. Shapar point out that the issues of sustainable development is of vital importance in Ukraine, however their solutions are hindered by the priority of technology-oriented approach, ever-growing needs in natural resources, and low income of population [4, p. 6]. Understanding the impossibility of refusing from natural resources extraction A.G. Shapar draws conclusion about the importance of deterrent measures for production induced influence. Concerning the perspectives of mining activities A.V. Bardas states that the occurrence of fossil fuels that are unfeasible to extract and use in economic activities for economic and environmental considerations stimulates the search of new technological solutions and development of man-made

deposits [3, p. 260-262]. According to O.I. Amosha and al. [1, p. 6], the main reasons for increased production induced influence on the territory of Ukraine are as follows: inefficient and excessive resource- and energy-consumption of production; moral and physical depreciation of basic production assets, environmental-oriented in particular; inefficiency of legislation and absence of efficient mechanism of practical implementation of basic environmental-oriented principles. O.I. Amosha and I.V. Petenko point out a range of economic and administrative leverages on environment pollutants [2, p. 12-13]. Such leverages are covered in legislative documents determining legal liability of users of natural resources. However, a lot of purposeful governmental measures on the use of natural resources, in fact, contradict the interests of sustainable development of the society: the state spends considerable costs on support of environmentally harmful economic projects [2]. This shows the irrationality of not only economic subjects but also government institutions aimed at protection of social interests.

Consequently, the essence of economic growth provision in the model of sustainable development of society is determined as the distribution of environmentally-balanced ideology at the macro- and micro-subject levels. However, little consideration is given to conflicts between regulatory bodies and mining enterprises resulting in deterioration of economic and environmental outcomes.

Aim of the article. The purpose of this article lies in theoretical justification of methodological provisions and approaches to development of strategies of mining enterprises on the grounds of rational environmental management. **Materials and Methods.** The research was conducted on the basis of the following sources of information: materials of State Statistics Committee and environmental organizations; environmental legislation of Ukraine and international legislative acts; technical-and-economic index of mining enterprises on open access. The research was done in the following stages: estimation of the regulatory influence on the users of nature resources; determination of conditions of joint environmental activities efficiency; dependence of economic indexes of mining enterprises on the internalization level of external effects cost. To obtain reliable results the following scientific methods were used: analysis and scientific generalization; analytical method; structuring; modeling; dynamic programming.

Regulatory acts form the requirements as to safety and rational economic activities of a mining enterprise to meet regardless of its state of business conditioned by demand and competitiveness on the corresponding market or efficiency of internal environment. At the feasibility stage of mining enterprise economic activities, external needs of social interest groups are to be taken into account, which requires additional investments. Appearance of unexpected changes of regulatory leverages of economic and administrative nature increases the risk of mining enterprise receiving less profit. The following classification features are offered to determine the characteristics of external influence on an enterprise: the essence of decisions; form; direction of authority delegation; shared responsibility principle; subordination; management structure; evaluation criteria system dynamics; new requirements to users of nature resources; obligatory requirements. Method underlying the study of regulatory influence is the morphologic analysis allowing estimation by means of combining possible variants. The nature of regulatory influence is suggested to refer to as weak (agreement between a mining enterprise and other interested subjects in the sphere of mining relations), me-

dium (differentiated economic incentives, tariffing) or strong (administrative restrain, prohibition, procedures, requirements). Thus, is important to know the factors triggering the change of regulatory influence and to take into account transition from weak to strong influence in planning entrepreneurial activities.

Significant environmental results on territory level depend on the results of activities of all users of nature resources, thus, when one subject fails to fulfill his functions, the effect of another subject's activities is canceled. Responsibility for environmental consequences of production activities is to be shared on the basis of the principle of prohibition for inefficient subjects of institutional level to reverse their responsibilities. To rectify the situation, process approach to determination and realization of environmental activities is to be complemented with project-oriented measures to maintain consistency and stipulation of stakeholders' responsibility.

Final strategic reaction of a mining enterprise concerning rational environmental management will depend on the comparison results between necessary expenditures and expected economic results. This result will make the ground for feasibility of enterprise aims and objectives adjustment, and sustainability of its economic system. Priority of economic criterion lies in the logics of private investment in mining. Decreased economic results are possible on the condition of involvement of state (social) resources making up for limited entrepreneurial interest. Thus, commercial development of fossil fuels is to be considered as a complex of projects to ensure rational environmental management at every stage, or at several stages in case of joint projects. Project structure of a mining enterprise with premium status of department of environmental resources is regarded as the most suitable solution. Officers of this department are responsible for coordination of other departments' activities on the basis of the situation and trends at the market of fossil fuels directly or indirectly involved in economic processes. Thus, the level of rational environmental management directly depends on the quality of management process regarded as a complex of projects. The following groups of interested subjects are suggested to share joint

responsibility for the results of subsurface resources management: immediate subsurface users (mining enterprises), mediate subsurface users (government bodies and local government, formal and informal social groups). Efficiency of economic strategies of a mining enterprise will be connected not only with estimation of probability of increased cost of fossil fuels, but also with coordination of goals of interested groups in the sphere of subsurface resource management and obligatory stipulation of their responsibilities concerning fulfillment of measures attaining environmental goals (primarily, increased organizational liabilities of government institutions).

The nature of correlation between interested parties can be determined by two criteria: *efforts integration* – motivation and ability of subjects to cooperate; *response to initiatives* – perception of external suggestions by interested groups; readiness to increase the efficiency of activities to meet the group's needs. Comparison of these indexes brings about judgmental estimate of the correlation between subjects: refusal – opposite position concerning the object of joint management; uncertainty – absence of stable reaction to subjects' initiatives; comprehension – consistency of provisions and legality, under certain conditions, of the interested parties' requirements; consent – presence of intentions and purpose-oriented programmes to support the activities of an initiative subject; cooperation – determined action plan to attain individual and joint aims; liability – documented liabilities of interested groups; guaranty of efficient activities; insurance of business responsibility. Therefore, initiative subject representatives have coordinate enforcement of liabilities and partners' control.

Coordination of project partners' economic interests in extraction and processing of fossil fuels of state matter should be fulfilled on the basis of redistribution of environmental liabilities among them, which will determine the level of internalization and externalization of costs. Cost load on every participant of the public-private partnership project in mineral deposit development will depend on their number determined at the planning stage, as well as on their comprehension of the partner status. For instance, reluctance or formal participation

of a subject in the discussion of the essence of activities and distribution of the project activities increases the possibility of inefficient and untimely fulfillment, which will affect the activities other project participants. Preventive part of external costs characterizes the active position of the interested parties concerning prevention of external effects and reflects the level of the party's responsibility in money terms. Expenses of interested subjects conditioned by negative external effects of mining enterprise activities testify passive position of the interested party as to its own interests. The presence of external costs of the interest party and their increase is to be regarded as the grounds for reconsideration of external influence on a mining enterprise as an immediate user of nature resources and environmental pollutant. Increase in internalized costs is to be coordinated with public partners and compensatory payments are to be guaranteed to ensure target economic figures of mining enterprise activities.

Product potential and amount of financing are play the principle role in investment in business-portfolio projects of an enterprise. Dynamic programming methods are used to solve limited investments allocation task. In case of decision-making on environmental business projects financing at a mining enterprise, there arise additional requirement to the content of project portfolio and their implementation even in the period of deterioration of economic indicators. Business portfolio shift to less appealing environmentally-oriented assets brought about a dilemma: either to consent to decreased profit and operate in more predictable regulatory environment or have increased risk of raised regulatory influence with attempts at maximizing short-term profit. Regulation of enterprises profit by reconsideration of statutory requirements, payment rates or irregular compensatory payments will create the range of possible financial outcomes. Expectable transfers between them reflect bifurcation of strategic scenarios of external environment requirements to users of natural resources and expected investment appeal of underground mining.

Conclusions. Justification of enterprise economic strategy should include analysis of

current and perspective regulatory influence connected with reflection of social attitude to external effects of environmental management. Management structure of strategic changes should be formed on the basis of project structure of mining enterprise management and stakeholders' associations, stakeholders themselves being users of natural resources and holding responsibility for realization of their own part of work within the project of development of a site on the fossil fuel deposit. Environmentally efficient and economically compromising business projects will be specified within informational environment of stakeholders' groups.

References

1. Amosha O.I. Conceptual milestones in industrial policy of Ukraine (for mid-term perspective) / O.I. Amosha, V.P. Vyshnevski, L.O. Zbarazka [Electronic resource]. – Available from:

http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2008_43/st_43_01.pdf.

2. Amosha O.I. Methodological inventory of environment regulation / O.I. Amosha, I.V. Petenko [Electronic resource]. – Available from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/V_Ditb/2012_16/Amo_Pet.pdf.

3. Bardas A.V. Perspectives of development of coal mining industry under conditions of the world economy greening / A.V. Bardas, Ya.O. Cherednichenko // *Economichni prostir (Economic zone)*. – 2011. – №56/2. – С.260-268. [Electronic resource]. – Available from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_56_2/statti/32.pdf.

4. Shapar A.G. Sustainable development and experience of its justification by the institute of issues of environmental management and ecology of the National Academy of Sciences of Ukraine (dedicated to the 20th anniversary of university foundation) // *Ecologia i pryrodokorystuvannia (Ecology and environmental management)* – 2012. – Вип. 15. – С. 6-11. [Electronic resource]. – Available from: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Eip/2012_15/1_0611.pdf.

Представлені результати розвитку методичних підходів до обґрунтування стратегії гірничодобувного підприємства з урахуванням аспектів взаємодії з іншими суб'єктами, зацікавленими в економічних та природоохоронних результатах його діяльності. Визначені класифікаційні ознаки та характер регуляторного впливу на природокористувачів. Обґрунтована необхідність поточного аналізу та прогнозування регуляторного впливу як чинника економічних результатів господарювання.

Ключові слова: гірничодобувне підприємство, стратегії, економіка, раціональне природокористування, регуляторний вплив, проект, стейкхолдери.

Представлены результаты развития методических подходов к обоснованию стратегии горнодобывающего предприятия с учетом аспектов взаимодействия с другими субъектами, заинтересованными в экономических и природоохранных результатах его деятельности. Определены классификационные признаки и характер регуляторного влияния на природопользователей. Обоснована необходимость текущего анализа и прогнозирования регуляторного влияния как фактора экономических результатов хозяйствования.

Ключевые слова: горнодобывающее предприятие, стратегии, экономика, рациональное природопользование, регуляторное влияние, проект, стейкхолдеры.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ваговою О. Г.

Вимоги до авторів

Редакція журналу приймає до розгляду не опубліковані раніше роботи українською, російською або англійською мовами, які відповідають його теоретичному та практичному профілю з урахуванням наступних вимог:

1. Статті, обсягом 8–12 сторінок (міжрядковий інтервал – одинарний), мають бути надруковані в одному примірнику на стандартних аркушах паперу А4 і супроводжуватися електронною версією (Microsoft Word 2003, 2007) на CD, або надіслані електронною поштою (друкований примірник надсилається поштою).

2. Стаття має супроводжуватися (для авторів, які не мають наукового ступеня доктора економічних наук) рецензією доктора економічних наук і містити аргументований висновок про її новизну, практичну значущість і доцільність її публікації.

4. До статті необхідно додати відомості про автора (авторів) та реферат українською, російською та англійською мовами (одна повна сторінка у редакторі Times New Roman, кегель 12 pt., інтервал 1,5. Усі поля – 2,0 см. Форматування – на всю сторінку, абзац – 1 см). Реферат має містити відомості про методологію дослідження, отримані автором результати, їхню новизну та практичну значущість.

У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, поштові службову та домашню адреси телефони, факс, E-mail. Окремо зазначити необхідність пересилки журналу, у якому буде надрукована стаття автора, поштою (вказавши кількість примірників, які необхідно надіслати).

Структура статті

Стаття починається з **індексу УДК** (у верхньому лівому кутку сторінки без абзацу).

Наступний рядок (без пропуску) **назва статті** (форматуванням на всю сторінку заголовними літерами).

Через 1 інтервал – **ініціали та прізвище автора**, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи або навчання, електронна адреса (через кому). Форматування – на всю сторінку.

Через 1 інтервал – **анотація** (3-5 речень) мовою оригіналу статті. З абзацу (без відступу) – **ключові слова** обсягом 6-10 слів (форматуванням на всю сторінку).

Через 1 інтервал – **основний текст статті** (форматуванням у дві колонки), який повинен містити наступні елементи:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями;

- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор (з обов'язковими посиланнями в тексті на використану наукову літературу), виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття;

- **формулювання мети статті** (постановка завдання);

- **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- **висновки** з даного дослідження і перспективи подальших наукових розробок у даному напрямку.

Через 1 інтервал після основного тексту статті – **література** (форматуванням у дві колонки)). Бібліографічний опис оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання» (Бюлетень ВАК України, № 3, 2008).

Через один інтервал – **анотації** (3-5 речень) українською (російською) та англійською мовами з поданням ключових слів відповідними мовами обсягом 6-10 слів (форматуванням на всю сторінку).

Параметри сторінки, гарнітури, розміри шрифтів та начертання:

- для заголовку статті: Times New Roman, – 14 пт, напівжирний, усі великі;
- для підзаголовків: Times New Roman, – 14 пт, напівжирний;
- для ініціалів та прізвища автора, наукового ступеня, вченого звання, місця роботи або навчання, електронної адреси – 14 пт, курсив;
- для основного тексту, УДК – 14 пт;
- для анотацій, ключових слів, літератури – 12 пт.

Параметри сторінки: поля верхні та нижні – 2,0 см, ліві і праві – 2,0 см. Форматування основного тексту статті та літератури – у дві колонки з проміжком 0,7 см. Текст виставляти з переносами слів. Інтервал перед абзацами – 1,0, міжрядковий інтервал – одинарний.