

ODESA **ВІСНИК**
NATIONAL UNIVERSITY **ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**
HERALD **УНІВЕРСИТЕТУ**
Volume 17. Issue 2. 2012 Том 17. Випуск 2. 2012
SERIES ***СЕРІЯ***
ECONOMY **ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE, YOUTH AND SPORT OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 17. Issue 2. 2012

Odesa
«Astroprint»
2012

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 17. Випуск 2. 2012

Одеса
«Астропринт»
2012

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (головний редактор), **О. В. Запорожченко** (заступник головного редактора), **В. О. Іваниця** (заступник головного редактора), **Є. Л. Стрельцов** (заступник головного редактора), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (науковий редактор), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валусь**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **О. П. Чернявський**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (відповідальний редактор)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **O. P. Chernyavskiy**, **S. O. Yakybovskiy**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

Андерсон Н. В. Систематика и анализ современных теорий регионального экономического роста и регионального развития	7
Андреева Н. Н. Экологизация в системе институциональных трансформаций отно- шений собственности и функций по доверительному управлению	17
Воробйова О. А. Маркетингові інструменти підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичних регіонів	27
Гоголь М. М., Садченко О. В. Особенности классификации витрат при удосконаленні системи управлінського обліку на вертикально-інтегрованих підприємствах ...	38
Горняк О. В., Горняк М. С. Взаємозв'язок технологічних змін, економічного розвитку та фінансових криз	45
Грінченко Ю. Л. Моделі міжнародної координації макроекономічної політики (на прикладі Європейського Союзу)	51
Данилова Н. В. Експансія українських компаній на європейський ринок альтернативної енергетики	61
Доброва Т. Г. Средний класс в Украине: субъективное восприятие и реальность ...	67
Доленко Л. Х., Прокоф'єва Г. С. Феномен світової урбанізації: причини і наслідки	76
Женчак О. В. Наслідки прогресуючого старіння населення та його вплив на економічні, демографічні і соціально-політичні фактори	85
Зинченко Н. В. Підходи щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємств АПК ...	93
Ильченко С. В. Системные принципы в территориальной организации транспортных сетей	102
Козлова А. І. Інноваційні рейтинги як фактор економічного іміджу країни	110
Кравченко О. В. Міжнародне стратегічне економічне партнерство в контексті відносин України із Росією	116
Кузин Д. А. Практические аспекты интеграции российских компаний в международные цепочки поставок	123

Лельчук А. Г. Чинники міжнародної конкурентоспроможності зернової галузі у транзитивних економіках	133
Ломачинська І. А., Кравцова А. О. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України	139
Мартиенко А. И. Общепародная собственность на природные ресурсы как основа развития многообразных форм собственности в природопользовании	147
Мороз П. А. Оптимізація механізмів макроекономічного регулювання в умовах сучасних криз: координація грошово-кредитної та бюджетної політики України	158
Пичугина Ю. В. Специфика формирования цен на рынке транспортных услуг	167
Полищук Л. С. Совершенствование регулирования деятельности малого и среднего бизнеса в Украине на современном этапе	172
Садченко Е. В. Роль виртуального рыночного пространства в формировании потребительской ценности окружающей природной среды	181
Сербов Н. Г. Экономические аспекты энергообеспечения производственно- хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов	191
Сідлецька О. С. Макромаркетинг виробництва органічних продуктів харчування в Україні	197
Стрижак О. О. Тенденції і суперечності людського розвитку в умовах глобалізації ...	203
Товкан М. Н. Экологические риски инвестиционных проектов	212
Улыбина В. А. Экономико-организационные методы реформирования жилищного хозяйства	221
В. В. Шмагина Роль и место экономической безопасности в стратегическом управлении предприятием	229
Яковлев О. К., Сафонов О. В. Аналіз макрорегіональної та субрегіональної енергетичної безпеки та шляхи її підвищення	240
Наші автори	246

УДК 332.1

Н. В. Андерсон

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
НАН Украины

СИСТЕМАТИКА И АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены вопросы систематизации существующих теорий регионального развития. Раскрыто содержание и проведено разграничение понятий «региональный экономический рост» и «региональное развитие». Проведен сравнительный анализ наиболее известных неоклассических и новейших зарубежных теорий регионального экономического роста и регионального развития.

Ключевые слова: региональный экономический рост, региональное развитие, систематика теорий регионального развития, неоклассические теории регионального развития, новая экономическая география, новейшие теории регионального роста и развития.

Проблематика регионального развития в течение последних десятилетий вызвала к жизни множество теорий и концепций, отражающих различные подходы к изучению этого явления. Такая множественность объясняется тем, что в каждом из подходов, как правило, делается акцент на одном из факторов регионального развития, либо на конкретной цели социально-экономического развития региона в рамках определенной региональной политики. Несмотря на то, что познавательные и прикладные функции многих теорий и моделей регионального развития кажутся в какой-то степени спекулятивными, в их основе лежит вполне объективная логика изменения важности соответствующих теоретико-экономических подходов к изучению феномена регионального развития.

Экономическая наука разграничивает понятия «экономическое развитие» и «экономический рост». Последнее является более узким понятием, органической составляющей экономического развития. Если экономический рост характеризует исключительно количественное хозяйственное развитие, то экономическое развитие предусматривает качественный экономический рост, сопровождающийся глубокими структурными изменениями в отношениях собственности, в системе общественного разделения труда и занятости, в политике доходов и социальной сфере и т. п. Экономический рост является обратимым процессом, поскольку рано или поздно наступает спад. Об обратимости экономического развития нельзя так однозначно утверждать, так как технический прогресс, появление новых экономических форм свидетельствуют о наступлении качественных изменений в хозяйственном развитии при количественных потерях в производстве товаров и услуг.

Под развитием региона понимают такое изменение совокупности индикаторов его социально-экономического состояния и структуры экономики и жизнеобеспечения, которое приводит в первую очередь к росту уровня и качества жизни населения. Это понятие включает рост экономики (ВРП), рост ВРП на душу населения, рост доходов населения, развитие социальной сферы, развитие инфраструктуры, рост уровня и качества человеческого капитала. Развитие региона — это процесс накопления положительных изменений, которые приводят к повышению эффективности его функционирования как целостной социально-экономической системы.

Целью статьи является систематизация существующих теорий регионального развития, а также сравнительный анализ наиболее известных неоклассических и новейших зарубежных теорий регионального экономического роста и регионального развития.

В качестве общего подхода для систематизации существующих (и уже достаточно устоявшихся) теорий регионального развития можно предложить следующую классификационную схему, представляющую собой модифицированную версию классификации, рассмотренной в [5]:

I. Ранние теории регионального развития:

Теории экономического пространства (Аристотель, Платон, Т. Мор, Т. Кампанелла, Ш. Фурье, Р. Оуэн)

II. Традиционные теории регионального развития:

Теория сельскохозяйственного штандорта (Й. Тюнен)

Теория регионального штандорта (В. Лаунхардт)

Теория промышленного штандорта (А. Вебер)

«Чистые» теории размещения (А. Леш, Х. Хотеллинг)

Общие теории размещения (О. Энгледер, Т. Паландер)

Модели пространственного экономического равновесия (А. Предель, Л. Вальрас, А. Леш, У. Изард)

Теория центральных мест (В. Кристаллер)

Теории регионального роста (Х. Зиберт, Г. Мюрдаль, Дж. Фридман, А. Маршалл и др.)

Теории государственного регулирования (С. Деннисон, Г. Камерон, Э. Куклински, А. Леш, Э. Гувер)

Теории региональной специализации (А. Смит, Д. Рикардо, Э. Хекшер, Б. Олин)

III. Современные теории регионального развития:

Теория полюсов роста (Ф. Перроу, Ж. Будвиль, Х. Ласуэн, П. Потье)

Теория диффузии нововведений (Н. Кондратьев, Т. Хегерstrand)

IV. Ранние российские теории регионального развития:

Территориальные исследования по экономическому и государственному устройству (М. Ломоносов, А. Радищев, К. Арсеньев, Д. Менделеев, Н. Чернышевский)

V. Административно-плановые теории регионального развития:

Теоретические основы размещения производительных сил (И. Александров, В. Немчинов)

Теоретические основы экономического районирования (Н. Баранский, Н. Некрасов, А. Пробст, Ю. Саушкин)

Теоретические основы планирования и регулирования регионального развития (Я. Фрейгин, Р. Шнипер)

VI. Программно-целевые теории регионального развития

Теория формирования территориально-производственных комплексов (М. Бандман и др.)

VII. Рыночные теории регионального развития:

Теоретические основы формирования точек роста в пространстве (А. Гранберг, П. Щедровицкий, В. Глазычев)

VIII. Постсоветские теории регионального развития:

Теории и концепции территориальной организации общества и регионального развития украинских авторов (Н. Багров, А. Дергачев, Н. Пистун, В. Поповкин, А. Топчиев, О. Шаблій и др.).

Неоклассические теории и модели регионального экономического роста базируются на факторах, определяющих производственный потенциал территорий с учетом некоторых дополнительных пространственных компонентов. При этом регионы рассматриваются как единицы производства, между которыми посредством рынка факторов может установиться взаимосвязь и равновесие. Неравномерное развитие регионов в этих моделях объясняется либо временными отклонениями от равновесия, либо следствием несовершенной корректировки в ответ на экзогенные воздействия. Исходя из этого, по логике данных моделей, в долгосрочной перспективе дифференциация уровней развития регионов должна исчезнуть.

Первые исследования различий в региональных темпах роста проводились на базе факторов производства, используемых для объяснения темпов роста на общенациональном уровне. Пионером применения такого метода измерения регионального роста был Дж. Бортс. Основной упор делался на факторы, увеличивающие производственный потенциал экономики регионов, к которым были отнесены количество и качество природных ресурсов, общая численность и квалификация трудовых ресурсов, запасы капитала и уровень технологии.

К подобным теориям регионального роста можно отнести также модели сходимости (конвергенции) Р. Солоу, Т. Свана; Мэнкью–Ромер–Уэйла; Барро, Сала-Мартин. Названные модели разработаны для использования на уровне стран, однако они также применимы в пределах одной страны: во-первых, развитие различных территориальных образований в рамках одной страны сопоставимо с различиями между странами; во-вторых, «факторы производства гораздо менее мобильны на уровне страны, чем на уровне регионов одной страны» [2, с. 133].

И все же, слабым местом рассмотренных неоклассических теорий является недоучет географических факторов. Поэтому они подвергались критике многими крупными современными учеными — специалистами в области региональной экономики, такими как П. Кругман, М. Портер, Э. Мэйр, Э. Райнерт и др. [4, с. 41–42].

Представители неоклассической школы пытались устранить отмеченные выше недостатки, адаптируя существующие и разрабатывая новые теории регионального роста, в которых наряду с факторами производства учитывалось бы влияние пространственных факторов на темпы роста региональной экономики. Наиболее совершенную теорию регионального роста среди них разработал Х. Зиберт. В ней используется производственная функция, в которой объем потенциально возможного производства в регионе ставится в зависимость от таких наличных видов затрат, как капитал, труд, земля и уровень технических знаний. К этому классу теории регионального роста можно отнести модель Р. Холла и Ч. Джонса [3, с. 19–21]. В свою модель они включают не только традиционные производственные факторы роста — физический, человеческий капитал, труд и т. д., но и социальные, институциональные, политические факторы и географическое положение страны.

Слабостью перечисленных выше неоклассических моделей регионального роста является недостаточный учет особенностей регионов и исходное предположение об идеальной мобильности ресурсов. Но, например, полностью немобильными являются природные ресурсы. В то же время лучшие трудовые ресурсы, зачастую вопреки неоклассической теории, перетекают в экономически и инфраструктурно более развитые и перспективные города и районы, тем самым только усиливая неравенство регионов в данной стране. Тем более, что в условиях глобализации мировой экономики конкурентами за инвестиции становятся регионы разных стран мира. Отсюда — рост инвестиционных потоков в азиатские страны, где трудовые ресурсы намного дешевле, чем в Европе и других развитых и развивающихся странах, а качество и интенсивность труда выше.

Среди новейших зарубежных теорий регионального роста и развития выделяется группа теорий, разработанных в рамках т. н. «новой экономической географии». Базовыми в этой группе являются модели «потенциала рынка» Дж. Харриса, «базового мультипликатора» регионального дохода А. Преда, а также разработанная на их основе синтетическая теория П. Кругмана.

Основой теории «потенциала рынка» Дж. Харриса [13] является постулат о том, что при прочих равных условиях предприниматели будут стремиться размещать свое производство в местностях с хорошим доступом к рынку. Он оценил степень доступности рынка сбыта в каждом округе США, используя для этого показатель «потенциала рынка»: взвешенную сумму покупательной способности конкретных местностей, где вес каждой местности находился в обратной зависимости от ее удаленности. Результаты этого исследования показали, что развитые промышленные регионы США обладали высоким потенциалом рынка, поскольку в промышленном поясе (Северо-Восток и Средний Запад США) сосредоточены значительные доли населения и производства страны, а, следовательно, регионы, входящие в этот пояс, изначально обладали наилучшим доступом к рынку. Но это наблюдение привело Харриса к интересному выводу о том, что концентрация производства обладает функцией самовоспроизводства. Фирмы раз-

мещали производство в регионах с хорошим доступом к рынку, но доступ к рынку улучшался в регионах, где концентрировалось производство [2, с. 122].

Дальнейшим развитием теории Дж. Харриса является *модель «базового мультипликатора» регионального дохода*, предложенная А. Предом [20]. В отличие от статической модели Дж. Харриса, модель А. Преда рассматривает процесс концентрации производства в динамике. Расчет модели начинается с определения «экспортной» выручки региона (от продаж продукции другим регионам внутри страны и за ее пределами), после чего используется оценочный коэффициент доли дохода, затрачиваемого внутри региона, для определения на его базе мультипликатора. Автор полагает, что объем экспортной базы и доля дохода, затрачиваемого внутри региона, должны быть возрастающими функциями размеров региональной экономики. Это означает, что если экономика региона достигает достаточно больших масштабов, то она может вступить в период кумулятивного роста. Большой объем спроса на внутрорегиональном рынке может сделать выгодным местное производство товаров, ранее не производившихся в данном регионе, что увеличит мультипликатор экспортной базы региона, приводя к дальнейшему росту дохода, который, в свою очередь, вызовет дополнительное увеличение производства [2, с. 123].

Наконец, П. Кругман попытался *синтезировать и формализовать* теории двух первых авторов в *одной модели* [2, с. 127]. Его модель представляет собой экономическую систему, состоящую из двух регионов (хотя модель позволяет ее расширение до большего числа регионов) и двух отраслей: совершенно конкурентного сельского хозяйства и несовершенного конкурентной промышленности. Товар аграрной отрасли производится фермерами, которые отличаются абсолютной немобильностью. С другой стороны, промышленные рабочие обладают абсолютной мобильностью и могут перемещаться в тот регион, где существует более высокая заработная плата. Кроме того, издержки промышленного товара включают в себя большие транспортные затраты, которые включаются в цены в достигнутых местах назначения товаров. Эффект масштаба находится и формируется исключительно на уровне фирм, и центростремительные силы, заставляющие промышленность концентрироваться в одном регионе, возникают в результате трехстороннего взаимодействия эффекта масштаба, транспортных издержек и мобильности факторов. Фирмы стремятся сосредотачивать производства (из-за эффекта масштаба) вблизи рынков сбыта и поставщиков (из-за транспортных издержек), в то время как доступ к рынкам сбыта и поставщикам лучше всего там, где сосредоточены другие фирмы (из-за эффекта объема рынка). Сочетание этих эффектов создает агломерацию, несмотря на то, что ей противодействует центробежная сила, генерируемая немобильным характером аграрного сектора и побуждающая промышленные фирмы перемещаться в регион с меньшим количеством местных конкурентов. Таким образом, П. Кругман выявил закономерность возникновения региональной агломерации в развитых странах, из которой следует, что в образовании агломерации более значительную роль играет эффект

от объема рынка и доступ к рынку, нежели эффект от масштаба производства, транспортных издержек и мобильности факторов производства. Следовательно, основной причиной неравномерного развития регионов или пространственной дифференциации их является размер рынка сбыта.

В дальнейшем развитие этого направления проходило в русле «модернизации» традиционной теории размещения производства (М. Фуджита, П. Кругман, Т. Мори [2; 10; 11]), а также теоретического обоснования новых явлений в международной торговле (Э. Венаблес, П. Кругман, Д. Пуго [16; 18; 21; 23]).

Согласно *теории агломераций* П. Кругмана и П. Ромера [18; 22], основным фактором роста является концентрация производственной деятельности в определенных регионах, которая дает выигрыш предприятиям, увеличивающим свой размер, а также порождает положительные экстерналии вследствие присутствия на рынке других фирм. По мнению этих авторов, изначальное неравномерное распределение производства при переходе к равновесию ведет к образованию агломераций. Возникновение агломераций они приписывают случайному фактору или связывают с понятием возрастающей отдачи от масштаба. Последняя может проявляться в различных формах — например, в притоке знаний, слиянии рынков труда или экономии вследствие уменьшения расстояния между производителями и потребителями при наличии транспортных издержек. Таким образом, в этой теории агломерация производственной деятельности рассматривается в качестве главной причины неравномерного развития территорий [6, с. 13–14].

Интересная *модель «ядро — периферия»* разработана Г. Мюрдалем и А. Хиршманом [19]. В этой модели начало развития региона связывается со случайным фактором, например, открытием месторождений полезных ископаемых или развитием экспорта продукции пищевой промышленности. Затем рост реальных зарплат и высокая отдача от капитала порождают возрастающую отдачу от масштаба, и запускается процесс агломерации, выражающийся в росте производительности труда и капитала как функции темпа роста региональной экономики. Как и в предыдущем случае, причиной неравномерного развития регионов здесь считается процесс агломерации производственной деятельности, вызванной возрастающей отдачей от масштаба производства [6, с. 16].

Альтернативным объяснением возникновения агломераций являются *теории случайного роста* (Дж. Эллисон и Е. Глэйзер; Т. Холмс и Дж. Стивенс; Д. Дэвис и Д. Вайнштайн). Согласно этим теориям, возникновение агломераций объясняется существованием сильных случайных экономических стрессов (шоков), которые дают начало экономическому росту в некоторых регионах. Дж. Эллисон и Е. Глэйзер [8] на модели выбора местоположения промышленных предприятий показали, что даже если они случайно распределены в пространстве и не существует никаких географических преимуществ, концентрация промышленности будет возникать случайно, причем существует положительная корреляция между средним размером промышленного предприятия и концентрацией промышленнос-

ти. В месте расположения очень большого по размеру предприятия концентрация промышленности и средний размер других предприятий со временем увеличиваются.

Т. Холмс [14] считает, что размер предприятия должен отрицательно зависеть от концентрации производственной деятельности, поскольку возникновение расширенной сети предложения промежуточных товаров в зонах концентрации производства способствует росту стимулов образования малых предприятий, специализирующихся в узкой производственной нише. Т. Холмс и Дж. Стивенс [14] показали, что размер предприятий в целом увеличивается с ростом концентрации производственной деятельности во всех отраслях, за исключением текстильной промышленности. Одним из возможных объяснений этого явления было то, что предприятия, расположенные в зонах концентрации производственной деятельности, имеют преимущества в производственных условиях по сравнению с предприятиями, расположенными вне таких зон, поэтому для использования этих преимуществ они наращивают размеры производства. Такие преимущества являются следствием географических различий или выигрыша от агломерации [6, с. 19–20].

Д. Дэвис и Д. Вайнштайн [7] сделали попытку объяснить распределение экономической активности в рамках одной страны, тестируя модель возрастающей отдачи от масштаба и две другие модели (теорию случайного роста и теорию размещения) на примере городов Японии. Они пришли к выводу, что теория размещения способна объяснять различия региональной концентрации экономической деятельности, а теория возрастающей отдачи от масштаба отвечает за степень пространственной дифференциации экономической активности.

Несмотря на указанные недостатки, неоклассические модели обладают рядом достоинств, которые позволяют измерять региональные эффекты; определять направления движения факторов производства, товаров и услуг, а также степень накопления капитала по регионам; выявлять степень влияния производственных и пространственных факторов на темпы роста экономики регионов.

Анализ теорий и моделей новой экономической географии позволяет утверждать, что в любом варианте (плановом или спонтанном) рост и развитие экономики в пространстве происходит неравномерно по типу «центр — периферия». Причиной подобной формы пространственного развития является возникновение региональной агломерации, обусловленной возрастающей отдачей от масштаба, особенно отдачей от масштаба рынка, вызванной механизмом монополистической конкуренции. При этом происходит сближение межгосударственных и межрегиональных различий в экономическом развитии благодаря индустриализации аграрной периферии и растущему объему рынка и его доступности. Однако опыт развития слаборазвитых стран и регионов показывает, что из-за низких доходов населения, устоявшегося образа жизни людей и замедленной эволюции общественных институтов в этих странах и регионах очень сложно обеспечить развитие промышленности и расширение масштабов рынка.

Подытоживая проведенный анализ, можно отметить следующие положительные моменты современных теорий и моделей регионального экономического роста и регионального развития:

- ввод в модели пространственных факторов внутренних (эндогенных) источников роста регионов и несовершенной конкуренции, приближающих их к реальной жизни;
- выявление нового фактора — эффекта объема рынка и степени его доступности — в качестве главной причины возникновения агломераций как территориальной формы размещения промышленного производства;
- модернизация традиционной теории размещения производства на основе спонтанного и эксплицитного образования центра — периферии;
- отнесение циклического движения факторов производства к основной причине неравномерного экономического развития стран и регионов;
- определение каналов сближения различий в развитии стран и регионов путем индустриализации периферии и расширения объема рынка и повышения уровня доступности к нему;
- определение возрастающей отдачи от производства услуг как одного из важных факторов увеличения региональных различий в темпах роста;
- изучение агломерационных процессов с позиций возрастающей отдачи от масштаба;
- объяснение концентрации производства и возникновения агломераций случайными экономическими стрессами (шоками); выявление пространственных лагов и эффектов взаимовлияния как одного из значимых факторов поляризации и роста экономики регионов.

К слабым местам современных теорий регионального роста и развития можно отнести:

- недооценку роли международного влияния и значения социальных региональных факторов;
- заметное игнорирование инноваций, нововведений и каналов их распространения, а также новых форм пространственной организации производства — промышленных и региональных кластеров; цепочек добавленной стоимости; экономики, ориентированной на знания и обучение; региональных систем инноваций.

Список литературы

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 495 с.
2. Кругман П. Пространство: последний рубеж // Пространственная экономика, 2005. — № 3. — С.121–126.
3. Лукашин Ю., Рахлина Л. Производственные функции в анализе мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — № 1. — С. 17–27.
4. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. — Смоленск: Ойкумена, 2005. — 496 с.
5. Симкин Д. Г. Теоретические основы развития региона в современных условиях // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2010. — № 8 (114). — С. 114–117.
6. Факторы экономического роста в регионах РФ. — М.: ИЭПП, 2005. — 278 с.

7. Davis D. R., Weinstein D. E. Bones, Bombs and Break Points: The Geography of Economic Activity // *American Economic Review*. 92, 2002. P. 1269–1289.
8. Ellison G., Glaser E. (1997) Geographic Concentration in U. S. Manufacturing Firms: a Dart-board Approach // *Journal of Political Economy*. 105. 1997. P. 889–927.
9. Fiani R. Increasing Returns, Non-Traded Inputs and Regional Development // *Economic Journal*. 1984. P. 308–323.
10. Fujita M., Krugman P. When is the economy monocentric: von Thunen and Chamberlin unified // *Regional Science and Urban Economics*, 1995. 254.
11. Fujita M., Mori T. Structural stability and evolution of urban systems // *Regional Science and Urban Economics*. — 1996. — № 27. — P. 4–5.
12. Gilbert A., Gugler J. *Cities, Poverty and Development: Urbanization in the third world*. Oxford: Oxford University Press, 1982.
13. Harris G. D. The market as a factor in the localization of production // *Annals of the Association of American Geographers*. — 1954. — № 44.
14. Holmes T. Localization of Industry // *Review of Economics and Statistics*. — 81. — 1991. — P. 314–333.
15. Holmes T, Stevens J. Geographic Concentration and Establishment Scale // *Review of Economics and Statistics*. — 84. — 2002. — P. 682–690.
16. Krugman P., Venables A. Globalization and the inequality of nations // *Quarterly Journal of Economics*, 1995.
17. Krugman P. Increasing returns and economic geography // *Journal of Political Economy*. — 99. — 1991. — P. 483–499.
18. Krugman P., Venables A. *The seamless world: a spatial model of international specialization and trade*. Mineo, MIT, 1997.
19. Myrdal G/ *Economic Theory and Under-developed Regions*. — London, 1957.
20. Pred A. R. *The Spatial Dynamics of U. S. Urban-Industrial Growth*. Cambridge: MIT Press, 1966. — P. 1800–1914.
21. Pugo D. Venables A, *The spread of industry spatial agglomeration in economic development*. CEPR Working Paper. — № 1354. — 1997.
22. Romer P *Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth* // *NBER Working paper*. — 1992. — P. 3098.
23. Venables A. *Equilibrium Locations of vertically linked industries* // *International Economic Review*. — 1996. — 37. — P. 2.

Н. В. Андерсон

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

СИСТЕМАТИКА І АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Резюме

У статті розглянуто питання систематизації існуючих теорій регіонального розвитку. Розкрито зміст та проведено розміжування понять «регіональне економічне зростання» та «регіональний розвиток». Надано порівняльний аналіз найбільш відомих неокласичних та новітніх зарубіжних теорій регіонального економічного зростання і регіонального розвитку.

Ключові слова: регіональне економічне зростання, регіональний розвиток, систематика теорій регіонального розвитку, неокласичні теорії регіонального розвитку, нова економічна географія, новітні теорії регіонального зростання і розвитку.

N. V. Anderson

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Researches
National Academy of Science of Ukraine

**CLASSIFICATION AND ANALYSIS OF MODERN THEORIES
OF REGIONAL ECONOMIC GROWTH AND REGIONAL
DEVELOPMENT**

Summary

In the paper we discuss problems of classification the existing theories of regional development. Explanation and delimitation of the notions «regional economic growth» and «regional development» are suggested. Comparative analysis of the most known neoclassic and newest theories of regional economic growth and regional development is performed.

Key words: regional economic growth, regional development, classification of regional development theories, neoclassic theories of regional development, new economic geography, newest theories of regional economic growth and regional development.

УДК 502.3

Н. Н. Андреева

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
НАН Украины

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ И ФУНКЦИЙ ПО ДОВЕРИТЕЛЬНОМУ УПРАВЛЕНИЮ

В статье рассматривается эволюция научных подходов, а также современные международные реалии по экологизации институциональных подходов к процессу доверительного управления собственностью с учетом особенностей трансформаций на рынке природных ресурсов.

Ключевые слова: отношения собственности; рынок природных ресурсов; экологизация; институциональные инвесторы; доверительное управление.

Для экономики Украины вопросы прав собственности стоят очень остро. Переход к рыночным отношениям обусловил процессы разгосударствления и приватизации национального сектора экономики. В настоящее время государственный институт собственности на средства производства многообразен и состоит из государственной, частной, коллективной форм собственности. Вследствие формирующегося и постоянно трансформирующегося законодательства в Украине вопросы форм собственности в отношении объектов природно-ресурсного потенциала не решены до конца. В первую очередь — это касается различных видов ресурсов (водных, земельных, рекреационных и т. п.). В связи с этим, несмотря на десятилетия проводимых в стране трансформационных процессов, по-прежнему существует необходимость четкого решения для Украины вопроса о разделении прав собственности на природные ресурсы на государственном, региональном и местном уровнях. Эта проблема также связана с вопросом о получателях выгод и эффектов от сохранения ресурсов и чистоты среды.

Целью данной статьи является изучение научных аспектов имплементации экологического фактора в систему отношений собственности на природные ресурсы, а также развитие системы функций по их доверительному управлению.

Анализ последних исследований показал, что экономические и юридические отношения собственности на объекты природно-ресурсного потенциала как целостной системы в основном остаются за пределами научного исследования и практического применения. До сих пор с позиций неинституциональной теории недостаточно определены права и формы собственности на природные ресурсы и направления их дальнейшего эволюционного развития [1–6].

Различные субъекты предпринимательской деятельности после приобретения определённых прав собственности на объекты природно-ресурсного потенциала должны комбинировать их таким образом, чтобы пре-

дусмотренная этими правами деятельность вследствие принятия наиболее эффективных решений приносила доход и при этом антропогенное воздействие на состояние объектов природно-ресурсного потенциала не превышало предельно допустимые нагрузки.

В свою очередь, принятие эффективных решений и наличие более сильных стимулов у субъекта хозяйствования относительно соотношения выгод и ущербов от его решения для другого субъекта зависит от полноты определенности прав собственности. Благодаря этому, по мнению западных ученых, происходит оптимальное и эффективное распределение ресурсов. Английский ученый Оуэн выделил пучок прав собственности, состоящий из одиннадцати структурных элементов. К ним принадлежат следующие: право владения; право использования; право управления; право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение; право на безопасность или право на защиту от экспроприации и возможного ущерба от внешней среды; право на передачу в наследство; право на бессрочность владения; запрет использования собственности способом, наносящим ущерб окружающей среде; право на ответственность в форме изымания для уплаты долга; право на существование процедур, при помощи которых можно восстановить нарушенные правомочия. В приведённой классификации отдельные права собственности являются или производными от трех базовых понятий (владение, распоряжение или пользование). Однако данная классификация правомерна при разработке юридического и экономического инструментария реализации на практике определенных прав и форм собственности [2, с. 204].

Отметим, что если вопросы институциональных преобразований в рамках трансформации форм собственности на объекты природно-ресурсного потенциала хотя бы частично рассматриваются в отечественной научной литературе [1; 2; 6], то вопросы реализации процессов экологизации в рамках использования систем прямого и доверительного управления хозяйствующими субъектами различных форм собственности практически не рассматриваются. Обусловлено это прежде всего тем, что частная форма собственности и соответствующие ему системы управления хозяйствующими субъектами появились в Украине относительно недавно. В связи с этим корпоративная культура управления (управления акционерным капиталом) в Украине находится в стадии формирования (параллельно с законодательной базой). Поэтому очень важным, по мнению автора, представляется международный опыт решения вопросов экологизации в рамках систем прямого и доверительного управления бизнесом. Решение вопросов экологизации систем доверительного управления напрямую связано с решением вопроса экологизации финансовых инвестиций.

В условиях современной экономики Украины недостаток средств у региональных и местных органов власти приводит к усилению эксплуатации природных ресурсов в регионах. Так, с целью получения быстрой прибыли в настоящее время наблюдается хищническое их использование. Регионы стремятся «приватизировать» как можно больше природных ресурсов для их последующей эксплуатации и получения прибыли. В этом плане, на

наш взгляд, сохранение государственной собственности на многие природные объекты представляется оправданным.

Хочется отметить, что процессы экологизации в системе институциональных преобразований собственности зависят также от специфики исторического и экономического развития отдельных стран.

Сложной проблемой для макроэкономического регулирования является монополизм. Огромные монополии в условиях отсутствия конкуренции, наличия действенных лобби в законодательных и исполнительных структурах власти могут уделять экологическим факторам минимальное внимание. Ситуация монополизма особенно характерна для добывающих отраслей, прежде всего газовой и угольной.

Рассмотрим более подробно некоторые аспекты экологического влияния институциональных реформ. Для сохранения окружающей среды большое значение имеет реформа прав собственности. Отношения собственности являются основополагающими во всей системе экономических отношений. В ряде случаев точная фиксация прав собственности позволяет решить проблемы общей, «ничьей» собственности на природные ресурсы, «дарового» характера природных благ, свободного доступа к природным ресурсам, что приводит к их нерациональной эксплуатации.

Четкое определение прав собственности имеет существенное значение для решения экологических проблем в рыночной экономике. Важность этой проблемы в экономической теории была рассмотрена Р. Коузом. За свои работы в этой области он получил Нобелевскую премию по экономике в 1991 году. Р. Коуз подчеркивал преимущество рынка над государственным регулированием в достижении общественно оптимального уровня загрязнений. Рыночная экономика, по мнению ученого, добивается этого прежде всего благодаря соответствующей системе прав собственности, которая гарантируется с помощью силы закона. Сущность теоремы Коуза заключается в следующем: если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, то конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности. Также теорема Коуза может быть интерпретирована как утверждение, что при существовании экстерналий вовлеченные стороны могут собраться и выработать определенные договоренности, в результате которых внешние эффекты будут учитываться субъектами и будет достигнуто эффективное распределение ресурсов. То есть экстерналии могут быть интернализованы путем рыночных переговоров между производителем и получателем экстерналий, и этот рыночный переговорный процесс обеспечивает достижение оптимума по Парето.

Положения теоремы Коуза могут быть проиллюстрированы на примере интернационализации экстерналий при загрязнении окружающей среды. Внешние эффекты возникают в случае, когда субъекты не обязаны платить за все последствия своих действий. В соответствии с теоремой — загрязнитель и жертва загрязнения могут быть поставлены в неотрегулированную ситуацию. Чтобы избежать данной ситуации необходимо достигнуть обще-

ственного оптимума. Общественный оптимум достигается автоматически путем выяснения на основании договорных условий ответственного за возмещение загрязнения и выявления источников формирования компенсационным выплатам за загрязнение окружающей среды.

Достижение оптимума обеспечивается независимо от распределения имущественных прав, то есть от того, кому первоначально принадлежали имущественные права — производителю или получателю внешних эффектов. Теорема Коуза имеет ряд недостатков и часто критикуется. В частности, отмечаются существование несовершенной конкуренции, высокие затраты на сами сделки, сложности идентификации загрязнителя и жертвы загрязнения. Невозможно также ввести отношения собственности на некоторые аспекты природно-ресурсного комплекса, например на глобальные общественные блага — озоновый слой, нижние слои атмосферы и т. д.

Развитие системы юридических прав и совершенствование экономических форм собственности на природные ресурсы в современных условиях возможны на основе использования методологических особенностей и структуры новой институциональной теории. Неоинституциональная теория отказывается от всевозможных управляющих предпосылок, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире больших транзакционных издержек, плохо или недостаточно определенных прав собственности. Данное положение неоинституциональной теории характерно для многих экономических явлений данного этапа развития рыночных отношений, в том числе и для экономики природопользования. Права собственности на объекты природно-ресурсного потенциала недостаточно определены. Экономические формы использования природных ресурсов, находящихся в общенародной, региональной и частной собственности, должны базироваться на организационно-контрактной перспективе, что требует определенных затрат на ведение переговоров и сбора необходимой информации об экономико-экологическом состоянии природно-ресурсного потенциала, то есть ведет к росту транзакционных издержек [2, с. 203].

В рамках корпоративного сектора экономики господствующей является точка зрения, в соответствии с которой отношение бизнеса к экологии обусловлено содержанием функции по доверительному управлению, составляющей неотъемлемый элемент отношений акционерной формы собственности. При этом руководители корпораций исходят из того, что они находятся на службе у тех, кто является действительным собственником капитала, и что в круг их профессиональных обязанностей, за выполнение которых они несут юридическую, моральную и т. п. ответственность, входит задача наиболее полно и последовательно выражать интересы инвесторов. Содержание интереса собственника до последнего времени ни у кого не вызывало сомнения, прежде всего потому, что портрет собственника складывался на протяжении десятилетий, и в настоящее время получил основательное закрепление, как в рамках формального (Конституция), так и в рамках неформального (этика, мораль, психология) права. Справедливым является мнение управляющих инвестициями, которые заявляют, что «мы должны

сводит к минимуму риск, доводит до максимально возможной величины доходы и сохранять капитал, поскольку все это нам предписано законом» [5, с. 83].

Такое понимание функций по доверительному управлению (или обязанностей доверенного лица) лежит в основе позиции, согласно которой при принятии решений об инвестициях следует исключать все факторы, звучащие достаточно неопределенно или не имеющие к финансовым вопросам непосредственного отношения, в том числе факторы, выступающие в виде целей социальной справедливости или здоровой окружающей среды. Иначе говоря, получается так, что невнимание бизнеса к экологии, по крайней мере, в рамках корпоративного сектора экономики, является производным от позиции собственников, в круг интересов которых экология не входит, и которые определяют правила для осуществления функции по доверительному управлению.

Для большинства управляющих инвестициями проблемы экологии, если только они не определены законом и не представлены в виде цифр счетов, не имеют никакого практического значения. Это положение можно было считать правильным и неуязвимым в девятнадцатом и начале двадцатого веков, когда перед обществом еще не стояло проблемы экологии. В это время происходит становление социально-этических норм бизнеса вообще, основанных на принципах материалистического (денежного) рационализма, и инвестиционной культуры, в частности. И несмотря на то, что наше общество изменилось, и наступил уже двадцать первый век, инвестиционная культура девятнадцатого века продолжает оставаться господствующей и в наши дни.

Но все-таки инвестиционная культура прошлого века не остается такой уж неизменной. Сегодня уже нельзя сказать, что она никак не реагирует на имеющие место в обществе преобразования, происходящие под воздействием экологии. Представляется необходимым обратить внимание на изменения по двум направлениям: первое — это взаимоотношения инвесторов (собственников) с инвестиционными управляющими; второе — это изменения в содержании функции доверительного управления.

Инвестиционные управляющие главной своей задачей видят реализацию интересов собственников (инвесторов). На самом деле это действительно будет так при выполнении ряда условий, важнейшим среди которых является контроль со стороны собственника за деятельностью управляющих. Вплоть до двадцатого века, когда в одном лице были представлены и управляющий, и собственник корпорации — держатель контрольного пакета акций, этот контроль обеспечивался тем, что собственник принимал непосредственное участие в функционировании компании.

В 50-е годы двадцатого столетия произошли значительные изменения в системе управления собственностью. В эти годы под воздействием различных факторов произошел процесс «распыления собственности», что привело к существенным изменениям отношений собственности. В результате владельцы капитала в большинстве случаев оказались лишены возможности не только управлять им, но и даже — влиять на него.

Вследствие такого развития событий в 60-е годы обычными стали компании, собственность которых находилась во многих руках. Это, в свою очередь, привело к усилению власти директоров компаний, поскольку рассредоточенная группа владельцев акций оказалась неспособной осуществлять многие контрольные функции, обычно ассоциируемые с владением собственностью.

В 70-е годы двадцатого столетия параллельно с увеличением размеров акционерного капитала происходило дальнейшее усложнение структуры отношений акционерной собственности. Если в шестидесятые годы руководителю компании противостояло огромное число мелких частных держателей акций, что приводило к зависимости каждого из них от воли управляющего, то в 70-е годы на фондовом рынке резко возрастает значение институциональных инвесторов, таких как пенсионные фонды, страховые компании, банки, промышленные компании, взаимные фонды [3, с. 165].

В отличие от частных мелких инвесторов, которые оказались отрезанными от управления и контроля над компанией, но которым хотя бы принадлежало право выбора первоначального проекта инвестирования капитала (когда решался вопрос — акции какой компании купить); институциональные инвесторы в лице перечисленных институтов фондового рынка принимают решение о направлениях инвестирования исключительно по решению их руководителей, а держатели акций самих этих институтов фондового рынка в еще большей степени оторваны от участия в принятии решений.

Следовательно, говорить о том, что инвестиционные управляющие принимают решения, направленные на реализацию интересов собственников, — становится все сложнее. Очевидно, руководители компаний уже сегодня играют самостоятельную роль вне зависимости от интересов собственника. И если в принятии решений инвестиционные менеджеры не учитывают экологического фактора, то принципиально важно знать — подвигают ли их к этим решениям собственники, или же обращение к собственникам просто сложившийся стереотип, а дело в самих руководителях [5, с. 81]?

Существует множество доказательств исключительной роли руководителей, принимающих решения, имеющие экологические последствия, независимо от воли собственников. Представления о роли управляющих и собственников в принятии решений, связанных с охраной окружающей среды, становятся особенно важными в условиях высоких темпов роста размеров акционерного капитала. Об абсолютных размерах и потенциальном влиянии на окружающую среду можно судить по данным о пенсионных фондах. Так, в 1994 году активы частных пенсионных фондов США составили 2,5 триллиона долларов, тогда как в 1975 году они стоили всего 250 миллионов; только Калифорнийский пенсионный фонд государственных служащих увеличил свои активы с 13,3 миллионов в 1979 году до 80 миллионов долларов в 1994 году. Что касается страны в целом, то в настоящее время пенсионные фонды владеют 25 % всего акционерного капитала, включая около 60 % акционерного капитала 500 компаний, оцени-

ваемых по рейтингам ценных бумаг агентства Standard& Poor. Аналогично выглядит ситуация с активами пенсионных фондов в Великобритании и в Швейцарии [5, с. 81–82].

Однако сказать, что власть управляющих является безграничной и что руководители компаний в принятии решений по вопросам экологии никак не зависят от собственников, было бы неверным. Уже сегодня ряд пенсионных фондов инвестирует средства в сферу экологии. При этом управляющие инвестициями реагируют на проблемы экологии, так как они видят здесь финансовый риск, которого следует избежать или который нужно свести до минимума.

Именно отсутствие ценностных оценок, дающих собственникам информацию об экологических последствиях деятельности компании, акционерами которой они являются, делает их пассивными в оценке экологического риска. Не имея данных, собственники не вмешиваются в принятие решений управляющими. Но как только в систему оценок включаются экологические параметры, поведение собственников меняется.

Есть все основания утверждать, что среди собственников растет понимание ограниченности представлений о содержании функции по доверительному управлению, сложившихся в девятнадцатом веке. Стоит отметить, что некоторые акционеры считают, что к их мнению больше должны прислушиваться в компаниях, которыми они «владеют».

Вслед за обнародованием принципов Коалиции в поддержку экологически ответственной экономики (Coalition for Environmentally Responsible Economies, CERES) в 1990 году Исследовательский и консультативный центр по вопросам пенсий и капиталовложений (Persons and Investment Research Consultants, PIRC) выпустил Экологический кодекс инвестора, предназначенный для пенсионных фондов Англии. По состоянию на 1991 год этот кодекс поддерживали фонды с доверительным управлением, активы которых превышали 10 миллиардов фунтов стерлингов (то есть 16,2 миллиарда долларов США), и он сыграл свою роль в изменениях, произошедших в деятельности акционерных обществ (например, при добыче торфа компанией Fisons pic.) [5, с. 88].

Представляет интерес различие между тем, из чего исходят при определении инвестиционной стратегии, скажем, какая-либо церковь или пенсионный фонд государственных служащих, с одной стороны, и инвестиционный банк, с другой. Все они заинтересованы в максимальном увеличении своей прибыли, но между ними будут различия в ожиданиях относительно величины этой прибыли и в способах, с помощью которых её следует добиваться.

Так, некоторые пенсионные фонды стремятся к такому расширенному пониманию принципа рациональности, которое позволило бы им заниматься внедрением экологически ориентированных капиталовложений. Речь идет о случаях, когда фонды выделяют небольшую часть своего портфеля ценных бумаг в капиталовложения в общественном плане важные сферы, которые другим кажутся слишком рискованными: в пул ипотек для строительства дешевого жилья, в кредиты для развития малого бизнеса и т. д.

Согласно исследованию, проведенному журналом «Institutional Investor», ясно, что так поступало меньшинство. Так, руководители 90 % обследованных пенсионных фондов считали, что такие капиталовложения не соответствуют их пониманию функций по доверительному управлению [5, с. 89]. Среди тех, кто не согласен с узким пониманием функций по доверительному управлению, был и фонд New York & Local Retirement Systems. Его попечитель, а он управляет активами на сумму в более чем 45 миллиардов долларов, — похоже, согласился с существованием связи между рентабельностью компании и качеством проявляемого ею управленческого отношения к проблемам окружающей среды: «Если акционерные компании пренебрежительно относятся к проблемам окружающей среды, то это значит, что они также пренебрегают и интересами своих инвесторов. Финансовое здоровье наших пенсионных фондов — вот наиважнейшее мерило оценки любых решений, которые мы принимаем. Мы ни в коем случае не должны ставить под угрозу чек бенефициара» [5, с. 89].

Рассмотрим один из наиболее сложных примеров в этой области. Часть активов, образующих пенсионный фонд British Post Office, British Telecom, British Cofl и ICI, были вложены в инвестиционный трест Edinburgh Java Trust, специализирующийся на капиталовложениях в Индонезии. Этот трест вложил часть своих средств в индонезийскую компанию по производству фанеры. В Индонезии, по данным ООН, ежегодно вырубаются почти 1,2 миллиона гектаров тропических лесов. Опасности подвергается и фауна страны, включая носорогов и орангутангов. В 1990 году компания Barito была оштрафована за незаконные лесозаготовки, что стало причиной продажи ее акций некоторыми инвесторами.

Случай, о котором шла речь выше, позволяет выявить несколько интересных обстоятельств. *Первое:* члены пенсионных фондов остаются в полном неведении относительно того, как используются их сбережения. *Второе:* управляющие пенсионных фондов зависят от своей репутации, и группы давления легко ставят их в неудобное положение. *Третье:* все участники таких капиталовложений заявляют, что их доля в общем объеме совсем невелика. *Четвертое:* управляющие фондами обычно заявляют, что их главной обязанностью является, прежде всего, соблюдение финансовых интересов, и что правила их деятельности не предусматривают принятие во внимание каких-либо соображений экологического плана, и что они должны стремиться превышать достигнутые показатели прибыльности [5, с. 91].

Мэнсли, ссылаясь на Стюарта Белла из Britains Pension and Investment Research Consultants, предсказывает, что эти только начавшиеся изменения могут стать одной из тенденций развития в ближайшие несколько лет: «Подобно тому, как корпоративное управление (которое приводит к устранению разрыва между инвесторами и компаниями) приобрело важное значение за последние несколько лет, в ближайшее время большое значение может приобрести «членская подотчетность», устраняющая разрыв между институциональными инвесторами и теми, кто получает выгоду от их деятельности» [5, с. 92].

Особо следует выделить роль экологических и так называемых экологически ориентированных фондов в решении проблемы интеграции экологического фактора в систему деловых расчетов бизнеса. Эти фонды осуществляют инвестиции в экологически ориентированные проекты, сами делают бизнес с учетом этических и экологических принципов. Финансовые ресурсы, сконцентрированные в рамках этих фондов, невелики, но их роль на рынке этим не исчерпывается и является значительной, так как деятельность фондов:

- поощряет компании и правительственные учреждения собирать и раскрывать экологическую информацию о своей деятельности;
- позволяет использовать знания специалистов этих фондов для экспертных оценок экологических проблем политическими деятелями и бизнесом.

Резюмируя все вышеизложенное, следует отметить, что институциональные подходы к развитию форм собственности на рынке природных ресурсов организационно и экономически видоизменяются. С учетом современного, задекларированного ООН, курса на переход традиционных экономик многих стран мира к «зеленой экономике», достаточно важным, на наш взгляд, представляется построение взвешенной с правовой точки зрения институциональной архитектуры рынка природных ресурсов в Украине. Как свидетельствует международный опыт, традиционное невнимание к проблемам охраны окружающей природной среды и нерациональное использование природных ресурсов в мире в настоящее время постепенно сменяется учетом экологического фактора в структуре финансовых интересов экономических субъектов рынка.

Список литературы

1. Хвесик М. А. Інституціональна модель природокористування: пострадянський формат / М. А. Хвесик. — К.: Кондор, 2007. — 788 с.
2. Мартиенко А. И. Институциональные преобразования собственности на объекты природно-ресурсного потенциала как основа трансформационных процессов в экономике природопользования / А. И. Мартиенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 89–1. — Донецьк: ДонНТУ, 2005. — С. 203–209.
3. Simson Anne «The Greening of Global Investment: How is Environment, Ethics and Politics Are Reshaping Strategies» // Economist Publication Special Report N 2108. — London: The Economist Publication, 1991. — P.144–165.
4. Маршал А. Принципы экономической науки. Т. 3. — М.: Прогресс, 1983. — 352 с.
5. Шмихейдни С. Финансирование перемен / С. Шмихейдни, Ф. Зораквин. — М.: Ноосфера, 1998. — 368 с.

Н. М. Андрєєва

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

**ЕКОЛОГІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ
ТРАНСФОРМАЦІЙ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ТА ФУНКЦІЙ
ПО ДОРУЧЕННЮ УПРАВЛІННЯ**

Резюме

В дослідженні розглядається еволюція наукових підходів та сучасних міжнародних реалій щодо екологізації інституціональних підходів до процесу управління власністю з врахуванням особливостей трансформацій на ринку природних ресурсів.

Ключові слова: відношення власності; ринок природних ресурсів; екологізація; інституціональні інвестори; доручення управління.

N. N. Andreeva

Institute of problems of market and економіко-екологічних researches of HAN of Ukraine

**AN ECOLOGIZATION IS IN SYSTEM OF INSTITUTIONAL
TRANSFORMATIONS OF RELATIONS OF PROPERTY
AND FUNCTIONS ON ERRAND OF MANAGEMENT**

Summary

In research the evolution of scientific approaches and modern international realities is examined in relation to the ecologization of the institutional going near the process of property management taking into account the features of transformations at the market of natural resources.

Key words: relation of property; market of natural resources; ecologization; institutional investors; commission of management.

УДК 339.138:338.486

О. А. Воробйова

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
(м. Одеса)

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ

У статті проаналізовані підходи до визначення поняття рекреаційно-туристичного маркетингу, а також існуючі концепції маркетингу в рекреаційно-туристичній сфері. Наведено інтегральну систему маркетингу рекреаційно-туристичного природокористування. Визначені особливості іміджмейкінгу та репутаційного менеджменту як маркетингових інструментів підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичних регіонів.

Ключові слова: рекреація, туризм, маркетингові інструменти, імідж території, зв'язки з громадськістю, конкурентоспроможність.

З переходом до нових методів господарювання для досягнення рівноваги між попитом і пропозицією застосовується такий механізм ринкової економіки, як маркетинг, який виник на рубежі XIX та XX сторіч під впливом технічного прогресу, коли посилилася конкуренція і загострилися проблеми реалізації вироблених товарів та послуг. Остання чверть минулого століття ознаменувалася масовим поширенням по усьому світу такого його напрямку, як маркетинг територій, головна мета якого — посилення позицій даної території в міжнародній конкурентній боротьбі. Згідно з маркетинговим підходом, територія або регіон і їх переваги розглядаються як продукт, а зацікавлені в цьому продукті — як цільові ринки.

На сьогоднішній день, коли рекреаційно-туристична сфера стала однією з динамічних сфер у світі (не дивлячись навіть на кризові явища в економіці), багато рекреаційно-туристичних територій та регіонів виставляють себе «на продаж», указуючи на власні конкурентні переваги. І обділені туристичною привабливістю колишні промислові території, і традиційні курорти, втягнулися в боротьбу за туристів. І в цій боротьбі конкурують за все — за туристів, інвестиції, кваліфіковану робочу силу, менеджерів, лікарів, інформаційні потоки, талановитих викладачів тощо. І не випадково у сучасних умовах конкурентоспроможність території розглядається як найважливіший напрямок регіонального розвитку [1]. А умови жорсткої конкуренції рекреаційно-туристичних регіонів вимагають розробки відповідного специфічного маркетингового інструментарію.

Аналіз останніх досліджень [2–6] дає підстави зробити висновок, що вітчизняна рекреаційно-туристична сфера значно відстає в плані практичного використання маркетингових інструментів.

Таким чином, впровадження маркетингових інструментів в практику рекреаційно-туристичного природокористування та господарювання з ме-

тою підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичних регіонів є необхідним та актуальним для України в сучасних умовах, що і визначило мету даної статті.

Саме використання маркетингових інструментів дозволить досягти цілей політики розвитку рекреаційно-туристичної сфери, враховуючи територіальні та галузеві особливості відповідних регіонів.

Основні поняття відносно маркетингу в сфері рекреації та туризму вперше сформулював Е. Кріпендорф (1971 р.). Виходячи з його визначення, рекреаційно-туристичний маркетинг можна розуміти як систематичну зміну і координацію діяльності рекреаційно-туристичних підприємств, а також приватної і державної політики в області рекреації та туризму, здійснюваної за регіональними, національними або міжнародними планами [2]. А виходячи з визначення, що було надано на Всесвітній конференції з туризму в Манілі (1980 р.), поняття «рекреаційно-туристичний маркетинг» можна трактувати як процес планування і втілення економічних, соціальних, культурних, екологічних задумок шляхом виробництва, просування і реалізації рекреаційного або туристичного продукту, який задовольняє мету і потреби окремих осіб і організацій [3].

На сьогодні вітчизняними вченими маркетинг в рекреаційно-туристичній сфері розглядається в таких трьох напрямках, як: маркетинг рекреаційно-туристичних територій; маркетинг рекреаційно-туристичних ресурсів; маркетинг рекреаційно-туристичних послуг. Розглянемо ці три напрями маркетингу в сфері рекреаційно-туристичного природокористування детальніше.

Маркетинг рекреаційно-туристичних територій. Як найбільш обґрунтовані та системні в напрямі вивчення взагалі маркетингу територій варто відзначити праці М. Окландера, О. Лаврова та В. Сурніна.

Л. М. Черчик в своїй роботі вводить нову категорію — маркетинг рекреаційних територій, і надає таке визначення цього поняття. «Маркетинг рекреаційних територій — це вид діяльності, спрямованої на формування попиту та задоволення потреб у природних рекреаційних ресурсах і територіях шляхом дослідження наявного природно-рекреаційного потенціалу з урахуванням необхідності його збереження та відтворення, недопущення деградації та погіршення рекреаційних властивостей» [6, с. 13].

Маркетинг рекреаційно-туристичних територій базується на таких принципах:

- вільному виборі мети функціонування та стратегії розвитку;
- пристосуванні до вимог споживача;
- цілеспрямованому впливі на попит споживачів з метою його формування;
- гнучкості у досягненні поставленої мети на основі швидкого пристосування до мінливих умов ринкового середовища;
- комплексному підході до розв'язання проблем, що передбачає визначення мети функціонування сфери рекреаційно-туристичного природокористування та можливостей її реалізації з урахуванням потенціалу рекреаційно-туристичних територій і ресурсів певного регіону.

Маркетинг рекреаційно-туристичних територій покликаний забезпечити обґрунтування рішень щодо ефективного використання потенціалу рекреаційно-туристичних територій відповідними закладами для задоволення потреб споживачів рекреаційно-туристичних послуг (що відбувається на ринку рекреаційно-туристичних товарів та послуг) і безпосередньо природних рекреаційно-туристичних ресурсів (що відбувається на ринку рекреаційно-туристичних ресурсів).

Таким чином, маркетинг рекреаційно-туристичних територій — це вид діяльності, спрямованої на формування попиту та задоволення потреб у природних рекреаційно-туристичних ресурсах і територіях шляхом дослідження наявного природно-рекреаційного потенціалу з урахуванням необхідності його збереження та відтворення, недопущення деградації та погіршення рекреаційних та туристичних властивостей.

Тобто маркетинг рекреаційно-туристичних територій може забезпечити: активне просування рекреаційно-туристичних ресурсів і територій, створення позитивного іміджу, престижу; формування ділової та соціальної конкурентоспроможності; інвестиційну привабливість, стимулювання розвитку рекреаційно-туристичного підприємництва, привернення уваги рекреантів та туристів.

Маркетинг рекреаційно-туристичних ресурсів. У вирішенні проблеми регулювання й оптимізації процесів природокористування в умовах ринкової економіки важлива роль приділяється екологічному маркетингу природних ресурсів [5, с. 140].

Тут спочатку відмітимо, що в класичному розумінні екологічний маркетинг — це екологічно безпечна діяльність підприємства, пов'язана з розробкою, створенням і реалізацією продукції для задоволення потреб населення, що враховує екологічні наслідки цього процесу [7].

За визначенням, яке надає О. В. Садченко, екологічний маркетинг природних ресурсів — це такий вид маркетингу, у якому об'єктом маркетингової діяльності (товаром) є природні ресурси, умови, залучені або здатні бути залученими в процес суспільного відтворення, а метою — їх раціональне, екологічно збалансоване використання [5, с. 140].

Відзначимо, що це визначення ми вважаємо цілком прийнятним до рекреаційно-туристичних ресурсів.

У цілому екологічний маркетинг рекреаційно-туристичних ресурсів носить двоїстий характер. З одного боку, це: ретельне й всебічне вивчення ринку ресурсів, попиту, смаків і потреб, орієнтація виробництва на вимоги покупців, адресність товару, що випускається; активний вплив на ринок ресурсів та існуючий попит з метою формування потреб і купівельних переваг. З іншого боку — це облік екологічних потреб, запитів, екологічних обмежень; поліпшення якості життя, що включає в себе не тільки достаток екологічно чистих високоякісних товарів і послуг, а й збереження високої якості навколишнього природного середовища.

Основні принципи маркетингу рекреаційно-туристичних ресурсів включають:

- націленість на виявлення незадоволених запитів споживачів (рекреантів і туристів) природних цінностей, щоб орієнтувати свою діяльність на задоволення цих запитів;

- здійснення маркетингової діяльності на принципах екологічної нешкідливості;

- ефективна реалізація рекреаційно-туристичних ресурсів у намічених кількостях відповідно до довгострокової мети, визначеної підприємством, і з урахуванням дотримання нормативної екологічної бази;

- спрямованість діяльності підприємства на довгостроковий результат маркетингової роботи;

- застосування в єдності й взаємозв'язку тактики й стратегії активного пристосування до вимог потенційних покупців, облік нормативної екологічної бази в процесі цілеспрямованого впливу на покупців;

- інформування потенційних споживачів (рекреантів і туристів) і вплив на них за допомогою всіх доступних коштів.

Кінцевою метою маркетингу рекреаційно-туристичних ресурсів є підвищення якості середовища проживання й відпочинку людини (на глобальному, національному, регіональному й локальному рівнях) за допомогою створення необхідних соціально-економічних і екологічних благ, послуг і умов для життя й відпочинку населення, рекреантів і туристів при максимальному збереженні природного середовища й раціональному використанні природно-ресурсного потенціалу.

Таким чином, маркетинг рекреаційно-туристичних ресурсів обумовлює подальший розвиток і вдосконалювання системи управління сферою рекреаційно-туристичного природокористування.

Маркетинг рекреаційно-туристичних послуг. Основний акцент в маркетингу рекреаційно-туристичної сфери ставиться на стимулюванні підприємств цієї сфери до створення та розповсюдження екологічно безпечних послуг. Ціль даного виду маркетингу — створити такі економічні умови для підприємств рекреації та туризму, за яких вони будуть зацікавлені в удосконаленні послуг, що надаються, і намагатимуться раціонально використовувати, зберігати та відновлювати рекреаційно-туристичний природно-ресурсний потенціал.

Відносно маркетингу в сфері послуг треба зазначити, що тут в першу чергу необхідно враховувати їхню специфіку, а саме: невідчутність послуги; невіддільність послуги від того, хто її надає; непостійна якість послуг; недовговічність, тобто нездатність до збереження; відсутність права власності на надану послугу.

Саме з урахуванням даної специфіки Ф. Котлер виділяв три типи маркетингу в сфері послуг [8]:

- внутрішній маркетинг, основна увага якого повинна бути приділена роботі керівництва фірми з персоналом (ефективне навчання, спонукання службовців до роботи в команді і забезпеченню задоволення споживача);

- двосторонній маркетинг, головною задачею якого має бути забезпечення якості взаємодії споживача і персоналу, що надає послуги;

– зовнішній маркетинг, який концентрує свою увагу на взаємодії між компанією і споживачами послуг [2].

Аналіз зазначених концепцій маркетингу в сфері рекреаційно-туристичного природокористування став поштовхом для удосконалення організаційних засад запровадження маркетингу як ринкового інструменту стимулювання природокористування та побудови на основі цих засад інтегральної системи маркетингу рекреаційно-туристичного природокористування (рис. 1).

Насамперед зазначимо, що ми надаємо наступне визначення поняття «маркетинг рекреаційно-туристичного природокористування». Це система управління підприємством, що краще пристосовує виробництво, розподіл, обмін і споживання рекреаційно-туристичних товарів та послуг до вимог ринку шляхом співробітництва з партнерами — постачальниками рекреаційно-туристичних ресурсів та первинних товарів та послуг, для забезпечення стійкого попиту на них завдяки задоволенню потреб споживачів в екологічно чистих (кінцевих) рекреаційно-туристичних товарах та послугах [9].

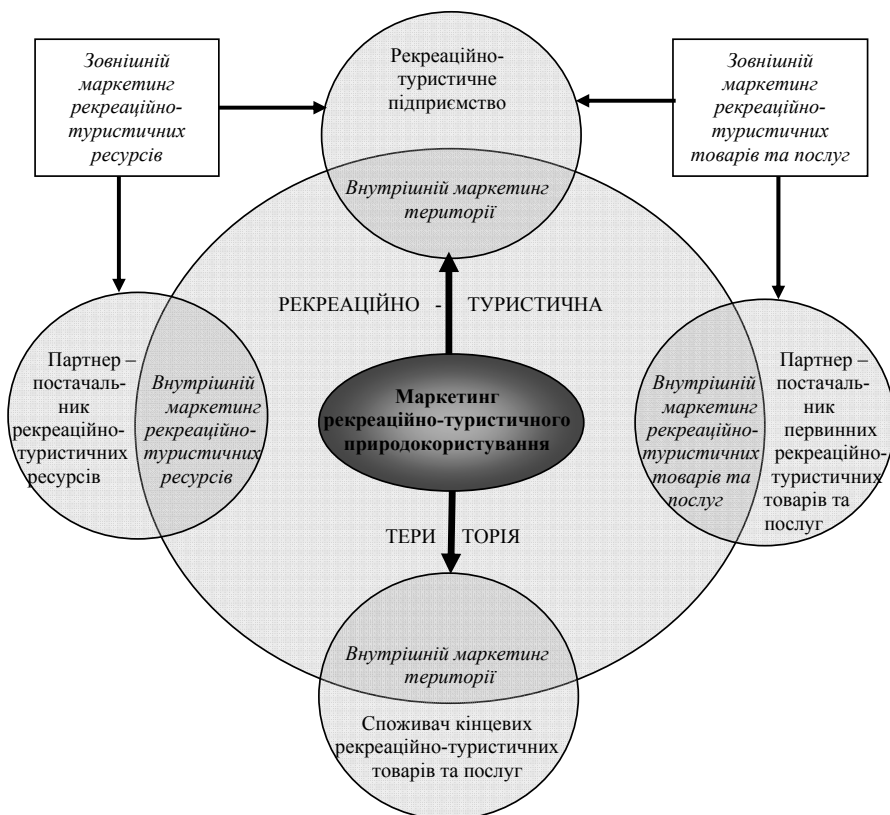


Рис. 1. Інтегральна система маркетингу рекреаційно-туристичного природокористування

Отже, основною метою проведення маркетингу рекреаційно-туристичного природокористування на рекреаційно-туристичному підприємстві є саме задоволення потреб споживачів. При цьому ця мета є як тактичною, так і стратегічною. Саме тому, і це видно з рисунка (див. рис. 1), успішна робота рекреаційно-туристичного підприємства на ринку передбачає координацію діяльності з партнерами, що також, хоча й опосередковано, беруть участь в обслуговуванні клієнтів. Рекреаційно-туристичне підприємство для задоволення потреб своїх клієнтів координує дії партнерів — постачальників рекреаційно-туристичних ресурсів та первинних рекреаційно-туристичних товарів та послуг — шляхом поєднання зовнішнього та внутрішнього маркетингу.

Разом з цим, взагалі маркетинг рекреаційно-туристичного природокористування спрямований надати відповідним рекреаційно-туристичним територіям (регіонам) риси стійкої привабливості для рекреантів та туристів (не порушуючи інтересів місцевого населення) і визначає напрями й інструменти реалізації цієї привабливості.

Рисунок показує, що рекреаційно-туристичний маркетинг й маркетинг рекреаційно-туристичних територій — явища взаємозалежні. З одного боку, рекреаційно-туристичні підприємства є суб'єктами маркетингу територій, з іншого боку, маркетинг територій сприяє збільшенню турпотоку. Рекреаційно-туристична сфера, розвинута на досить високому рівні, дозволяє відвідувачам країни скласти свою позитивну думку, створити свій власний образ тієї або іншої території. Провідною метою цих суб'єктів маркетингу є збільшення прибутку. Підсумком же цього процесу є підвищення привабливості території, а також престижу регіону в цілому.

Перш ніж просувати регіон (або територію) на цільові ринки, необхідно чітко її позиціонувати, тобто провести зважену й об'єктивну оцінку її стратегічних переваг. Результати подібного аналізу допомагають при підготовці довгострокової стратегії розвитку регіону, у якій позначаються цілі, пріоритети й завдання території.

Традиційно виділяються чотири великі групи стратегій: маркетинг іміджу; маркетинг привабливості; маркетинг інфраструктури; маркетинг населення.

Наступним після позиціонування й вибору маркетингової стратегії кроком є визначення спеціальної маркетингової структури, методів і способів просування рекреаційно-туристичного регіону на цільові ринки, у тому числі вибір методів комунікації й інформаційних каналів, робота з населенням і т. д. [1].

Відомо, що відношення людини до чого-небудь пов'язане з його ціннісними орієнтаціями, які є найбільш стійкими та важкозмінюваними компонентами в орієнтації поведінки людей. Тому необхідно усвідомлювати, що робота на рівні ціннісних орієнтацій відрізняється найбільшою складністю й спрямована на досягнення скоріше стратегічних (довгострокових і масштабних) цілей, ніж тактичних результатів. І якщо рекреаційно-туристичне підприємство ставить перед собою масштабні комунікаційні цілі, то для цього буде потрібна розробка ефективної комунікаційної політики.

Відзначимо, що комплекс маркетингових комунікацій (до складу якого входять чотири основні елементи: особистий продаж, стимулювання збуту, зв'язки із громадськістю та реклама) являє собою найбільш активну частину комплексу маркетингу.

А особливо актуальним, в зв'язку із специфічними особливостями рекреаційно-туристичних регіонів, які приваблюють все більше рекреантів та туристів при реалізації рекреаційно-туристичного природокористування, на наш погляд, є використання такого маркетингового інструменту, як «зв'язки із громадськістю» (від англійського — Public relations, скорочено — PR).

«Зв'язки із громадськістю» є однією з функцій стимулювання рекреаційно-туристичного природокористування, що сприяє встановленню і підтримці спілкування, взаєморозуміння, розташовування й співробітництва між суб'єктами рекреаційно-туристичної діяльності та громадськістю (умовимось далі розуміти під громадськістю місцеве населення, рекреантів та туристів) з питань рекреаційно-туристичного природокористування.

Робота зі зв'язків із громадськістю націлена на вивчення складної суспільної думки й формування доброзичливого відношення як безпосередньо до туристичних підприємств і їхньої діяльності, так і (через них) до рекреаційно-туристичних територій та регіону в цілому, з боку цільових аудиторій і широких мас населення. Таким чином, рекреаційно-туристичні підприємства також беруть участь у маркетингу привабливості території, розвиваючи особливі риси, що гарантують конкурентні переваги регіону. Таким чином, очевидно, що відбувається вплив як позитивного образу території на розвиток рекреації й туризму, так і туроперейтинга на формування іміджу регіону.

Відмітні риси зв'язків із громадськістю (широке охоплення цільової аудиторії, різноманіття застосовуваних форм, вірогідність, орієнтація на довгострокову перспективу, можливість ефективного подання фірми і її послуг, невисока вартість контакту із цільовою аудиторією) роблять їх досить ефективним інструментом маркетингових комунікацій [10].

А. Богоявленський виділяє дві технології зв'язків із громадськістю: створення іміджу (іміджмейкинг) і створення репутації (репутаційний менеджмент). При цьому «імідж» він відносить до сфери зовнішнього сприйняття, «репутацію» — до сфери розуму й внутрішнього аналізу.

Отже, в зв'язку з ростом значення інформації для забезпечення конкурентних привілеїв рекреаційно-туристичних регіонів все більшу роль починають відігравати саме такі нематеріальні чинники, як імідж та репутація, які на сьогодні стають реальними та вкрай важливими ресурсами економіки.

Маркетинг іміджу регіону або території в порівнянні з іншими стратегіями є низьковитратним засобом, тому що він не вимагає радикальних змін інфраструктури, а концентрує зусилля на поліпшенні комунікативних аспектів, інформації, що саме й спричиняє формування реальних фактів привабливості. Розмір витрат на здійснення маркетингу іміджу залежить від вже сформованого іміджу й дійсного положення справ у регіоні. У сво-

ій діяльності регіони повинні змінювати його, якщо сформовано негативний образ; підсилювати, підтверджувати й поширювати, якщо існує позитивний імідж; підкреслювати позитивні сторони й мінімізувати негативні при необхідності [1].

Імідж регіону — дуже різноманітний, іноді штучно створюваний образ об'єкта, що складається у свідомості людей. Нерідко імідж регіону складається в людей при відсутності достатньої інформації й власного досвіду. У цьому випадку в основу образу лягають масові стереотипні подання (а іноді навіть омані), факти, почерпнуті із засобів масової інформації, літературних, кінематографічних та інших джерел.

Значною мірою імідж регіону формують засоби масової інформації. Їх роль зростає, якщо існує потреба свідомої побудови або корекції іміджу, наприклад, в умовах соціального або політичного замовлення. При цьому штучно створений імідж може не відображати основних соціальних і економічних характеристик, проблем і протиріч регіону, реальних принципів і методів ведення регіонального бізнесу, особливостей життя населення, впливу регіональної економіки на навколишнє середовище тощо. І, навпаки, іноді яка-небудь реально існуюча або існуюча раніше, а іноді навіть вигадана регіональна особливість (країни, території, міста, курорту) у гіпертрофованому або перекрученому вигляді може подаватися як основна характеристика об'єкта.

Залежно від якісних характеристик, імідж регіону може бути як позитивний, так і негативний (із різноманітним змістом у тому та іншому випадку). Досить часто рекреаційно-туристичний регіон може мати змішаний імідж, коли різні аспекти його образу можуть бути як позитивні, так і негативні. При цьому варто пам'ятати, що не може бути абсолютного «мінуса» або безумовного «плюса». Мова завжди йде про перевагу позитивних або негативних характеристик. Але більшість регіонів мають слабковиражений імідж. Це проявляється в тому, що потенційні споживачі майже нічого не знають про його можливості. Причини існування слабковираженого іміджу регіону — відсутність необхідної інформації й реклами, слабе позиціонування конкурентних переваг рекреаційно-туристичних територій на ринку, недооцінка необхідності її грамотного просування, невміння або небажання привертати увагу до можливостей регіону.

Імідж рекреаційно-туристичного регіону відіграє велику роль у виборі його як об'єкту споживання. Тому формування привабливого образу рекреаційно-туристичного регіону здобуває особливе значення. Побудова іміджу такого регіону бачиться як комплексний процес інформування цільової аудиторії про вже наявні, але мало відомі споживачам регіональні рекреаційно-туристичні ресурси і можливості.

З іміджем регіону тісно пов'язана його репутація. Репутація рекреаційно-туристичного регіону дуже мало залежить від природно-кліматичних факторів, від історико-культурних — у більшому ступені. Репутація рекреаційно-туристичного регіону — це динамічна характеристика його життєдіяльності, що формується в суспільстві на основі сукупності достовірної інформації про нього; це ціннісні переконання, думка, що склала-

ся в людей на основі отриманої інформації про регіон, особистого досвіду взаємодії (комфортність проживання, безпека, соціальна захищеність, ступінь сприятливості умов для ведення бізнесу, авторитет влади тощо).

Імідж і репутація досить сильно впливають один на одного. У той час як імідж більшою мірою відображає емоційне сприйняття регіону (подобається — не подобається), репутація формується на основі достовірних знань і оцінок. Імідж створюється й змінюється відносно швидко, стійка репутація складається протягом досить тривалого часу, зате довше й «експлуатується». В ідеалі формування й розвиток іміджу і репутації рекреаційно-туристичного регіону повинні відбуватися паралельно, у тісному взаємозв'язку [11], і повинні розглядатися як найважливіший нематеріальний актив, як один з основних конкурентних ресурсів даного регіону, значимість якого постійно зростає.

Внесок іміджу й репутації у формування конкурентоспроможності рекреаційно-туристичних регіонів визначається їхньою властивістю активізувати внутрішній потенціал території, причому не тільки матеріальний, але й семіотичний, конвертувати його у важливий ресурс, що забезпечує загальне сприйняття регіону і його конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

На основі проведеного аналізу можна зробити такі загальні висновки:

1. Враховуючи те, що вітчизняна рекреаційно-туристична сфера значно відстає в плані використання маркетингових інструментів, необхідним та актуальним для України в сучасних умовах є їх впровадження в практику рекреаційно-туристичного природокористування та господарювання.

2. Аналіз існуючих на сьогоднішній день концепцій маркетингу в сфері рекреаційно-туристичного природокористування дав змогу побудувати інтегральну систему маркетингу рекреаційно-туристичного природокористування на відповідних територіях.

3. Особливо актуальним сьогодні є використання такого маркетингового інструменту, як «зв'язки із громадськістю» (як складової комплексу маркетингових комунікацій — найактивнішої частини комплексу маркетингу). Це пояснюється специфічними особливостями рекреаційно-туристичних регіонів, які в процесі рекреаційно-туристичного природокористування приваблюють все більше рекреантів та туристів.

4. В зв'язку з ростом значення інформації для забезпечення конкурентних привілеїв рекреаційно-туристичних регіонів, все більшу роль починають відігравати імідж рекреаційно-туристичного регіону та його репутація, які стають основними факторами просування рекреаційно-туристичних товарів та послуг, найважливішим конкурентним ресурсом регіонів, де провадиться рекреаційно-туристичне природокористування та господарювання.

Список літератури

1. Бурлина М. В. Развитие туризма как фактор формирования имиджа территории. Туризм и культурное наследие. Межвузовский сборник научных трудов. // http://tourlib.net/statsti_tourism/burlina.htm
2. Микитин Т. М. Особливості використання маркетингу в діяльності туристичних фірм // Устойчивое развитие экологического туризма на Черноморском побережье: Сб. материалов 3-го симпозиума. Одесса, 10–13 июня 2003 г. — Одесса, 2003. — С. 176–178.
3. Сидоренко І. О. Маркетингові дослідження — основа для визначення конкурентних переваг туристичних послуг та підвищення їх якості // Регіональні перспективи. — 2003. — № 2–3 (27–28). — С. 155–156.
4. Герасимчук З. В., Глядіна М. В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації: Монографія. — Луцьк: Надстир'я, 2006. — 164 с.
5. Садченко О. В. Принципи і концепції екологічного маркетингу: Монографія. — Одеса: Астропринт, 2002. — 400 с. (Рос. мовою) — С. 62–70.
6. Черчик Л. М. Маркетинг рекреаційних територій: теорія, методологія, практика: Монографія. — Луцьк: ЛДТУ, 2006. — 136 с.
7. Федорченко К. О. Екологічний маркетинг в системі екоменеджменту як концепція управління підприємством // Екологічний менеджмент у загальній системі управління: Зб. наук. праць. — Суми, 2004. — С. 124–126.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Перевод с англ. — М.: Бизнес-книга, 1995. — 699 с.
9. Воробйова О. А. Маркетингові та логістичні інструменти в системі механізмів стимулювання рекреаційно-туристичного природокористування // Экономические инновации: Сб. научн. трудов. — Одеса, 2007. — Вып. 26. — С. 85–102.
10. Кирьяшина Мария. Имиджирование: мода или реальность? // <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=630&level1=main&level2=articles>
11. Важенина И. С., Важенин С. Г. Имидж как конкурентный ресурс региона // Регион. — 2006. — № 4. — С. 72–84.

А. А. Воробьёва

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
НАН Украины (г. Одесса)

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ

Резюме

Рассмотрены подходы к определению понятия «рекреационно-туристический маркетинг». Проанализированы существующие концепции маркетинга в рекреационно-туристической сфере. Приведена интегральная система маркетинга рекреационно-туристического природопользования. Рассмотрены особенности имидж-мэйкинга и репутационного менеджмента как маркетинговых инструментов повышения конкурентоспособности рекреационно-туристических регионов.

Ключевые слова: рекреация, туризм, маркетинговые инструменты, имидж территории, связи с общественностью, конкурентоспособность.

O. A. Vorobiova

Institute of market problems and economic & ecological research
of NAS of Ukraine (Odessa)

MARKETING TOOLS TO IMPROVE COMPETITIVENESS OF THE RECREATION AND TOURIST REGIONS

Summary

The approaches to the definition of recreation and tourism marketing are considered. Existing marketing concepts in recreation and tourism sector are analyzed. The integrated system of marketing of recreation and tourism nature usage is shown. The features of imagemaking and reputation management as a marketing tool for improving the competitiveness of recreational and tourist regions are considered.

Key words: recreation, tourism, marketing tools, image area, public relations, competitiveness.

УДК 631.145:631.151.61

М. М. Гоголь, О. В. Садченко

Одеський державний аграрний університет

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПРИ УДОСКОНАЛЕННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглядається теоретичне і практичне значення класифікації витрат при формуванні системи управлінського обліку на вертикально-інтегрованих підприємствах. Обґрунтовано розподіл витрат підприємств з вертикально-інтегрованим напрямом виробництва продукції галузі виноградарства за основними функціями управління, а також за місцями їх виникнення та центрами відповідальності.

Ключові слова: класифікація витрат, управлінський облік, вертикально-інтегровані підприємства, ефективне управління.

У міру стабілізації розвитку економіки України в цілому і її аграрного сектора зокрема, особливої значущості набувають проблеми, пов'язані з обґрунтуванням оптимальних параметрів розвитку виробництва, що забезпечують стійке економічне зростання підприємств на регіональному рівні. Ефективність функціонування будь-якого підприємства в тривалій перспективі безпосередньо залежить від правильного формування та розподілу витрат, що дозволяє виконувати функціонуюча система управлінського обліку.

Останніми роками зросла увага науковців до організації та використання системи управлінського обліку. Рішенням питань удосконалення системи управлінського обліку присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як С. Ф. Голов, Ф. Ф. Бутинець, С. О. Левицька, Л. В. Нападівська. Окремі аспекти класифікації витрат управлінського обліку розглянули в своїх працях О. В. Карпенко, А. Д. Шеремет, В. Ф. Палій, А. М. Вахрушина, Р. А. Алборов, О. В. Лишиленко, В. Б. Івашкевич, О. Д. Каверіна, В. С. Лень, С. О. Стуков і ін.

Метою даної статті є теоретичне і методологічне обґрунтування основ класифікації витрат при вдосконаленні системи управлінського обліку на вертикально-інтегрованих підприємствах галузі виноградарства.

Теоретичне і практичне значення для управлінського обліку витрат на виробництво має їх науково обґрунтована класифікація. Під класифікацією витрат слід розуміти зведення за визначеними ознаками витрат на виробництво продукції в економічно обґрунтовані групи, які б включали витрати, однорідні за своїм змістом або близькі між собою. Однак це не означає тотожності із затвердженими статтями витрат.

На сьогодні у економічній літературі налічується близько двох десятків класифікацій витрат. Причому автори застосовують різні ознаки їх групування. Крім того, запропоновані класифікації мають загальний характер,

призначені в основному для потреб наступного контролю та виявлення собівартості після завершення процесу виробництва. Вони не пристосовані до потреб ефективного управління. Не ставлячи собі за мету висвітлення поглядів різних авторів щодо класифікації витрат, вважаємо за потрібне зупинитись на обґрунтуванні такої, яка б відповідала сучасним потребам управління вертикально-інтегрованих підприємств.

Сучасні ринкові умови господарювання потребують чіткого розподілу витрат за основними функціями управління, а також за місцями їх виникнення та центрами відповідальності. Рекомендована нами класифікація витрат для вертикально-інтегрованих підприємств з виробництва й переробки винограду досить широко розмежує коло можливих витрат, її зображено на рис 1.

Зазначений розподіл витрат включає поточні витрати, пов'язані з розширенням процесів господарської діяльності, та довгострокові — пов'язані з вирішуваними підприємством стратегічними задачами.

Отже, можна зазначити, що класифікація витрат для планування, нормування та прийняття управлінських рішень дає можливість зрівноважити всі види витрат відповідно до кінцевої мети виробництва — отримання продукту.

В рекомендованій нами системі обліку для вертикально-інтегрованих підприємств витрати на виробництво відображаються на рахунку «Основне виробництво» — фінансового обліку, а в управлінському обліку дані витрати деталізуються відповідно виду продукції, центрів витрат та визначення сфери відповідальності за аналітичним обліком.

Використовуючи в процесі функціонування цілу низку чинників виробництва, що мають різну економічну природу і суть, вертикально-інтегровані підприємства об'єктивно стикаються з проблемою визначення оптимальних ресурсних пропорцій. Обґрунтування параметрів потенційно ефективного підприємства припускає формування такого його збалансованого ресурсного забезпечення, яке забезпечить максимальну віддачу кожного виробничого ресурсу. Рішення цього питання дозволяє створити матеріальну основу організаційної й виробничої системи, в рамках якої можна обґрунтувати способи та методи побудови адекватної системи управлінських і виробничих відносин.

Величина поточних витрат вертикально-інтегрованого підприємства буде визначатись постатейно. Витрати на обслуговування ресурсів, повернутих для інвестування в оборотні кошти, включаються в обмеження за поточними витратами у вигляді відсотків за банківський кредит. Погашення відсотків за використання інвестиційних ресурсів, направлених на придбання основних засобів, здійснюється за рахунок прибутку даної компанії.

Система стратегічного управління витратами є результатом поєднання трьох концепцій і передбачає формування ланцюжка цінностей [2, с. 93]:

- аналіз стратегічного позиціонування;
- аналіз витратообразуючих чинників.

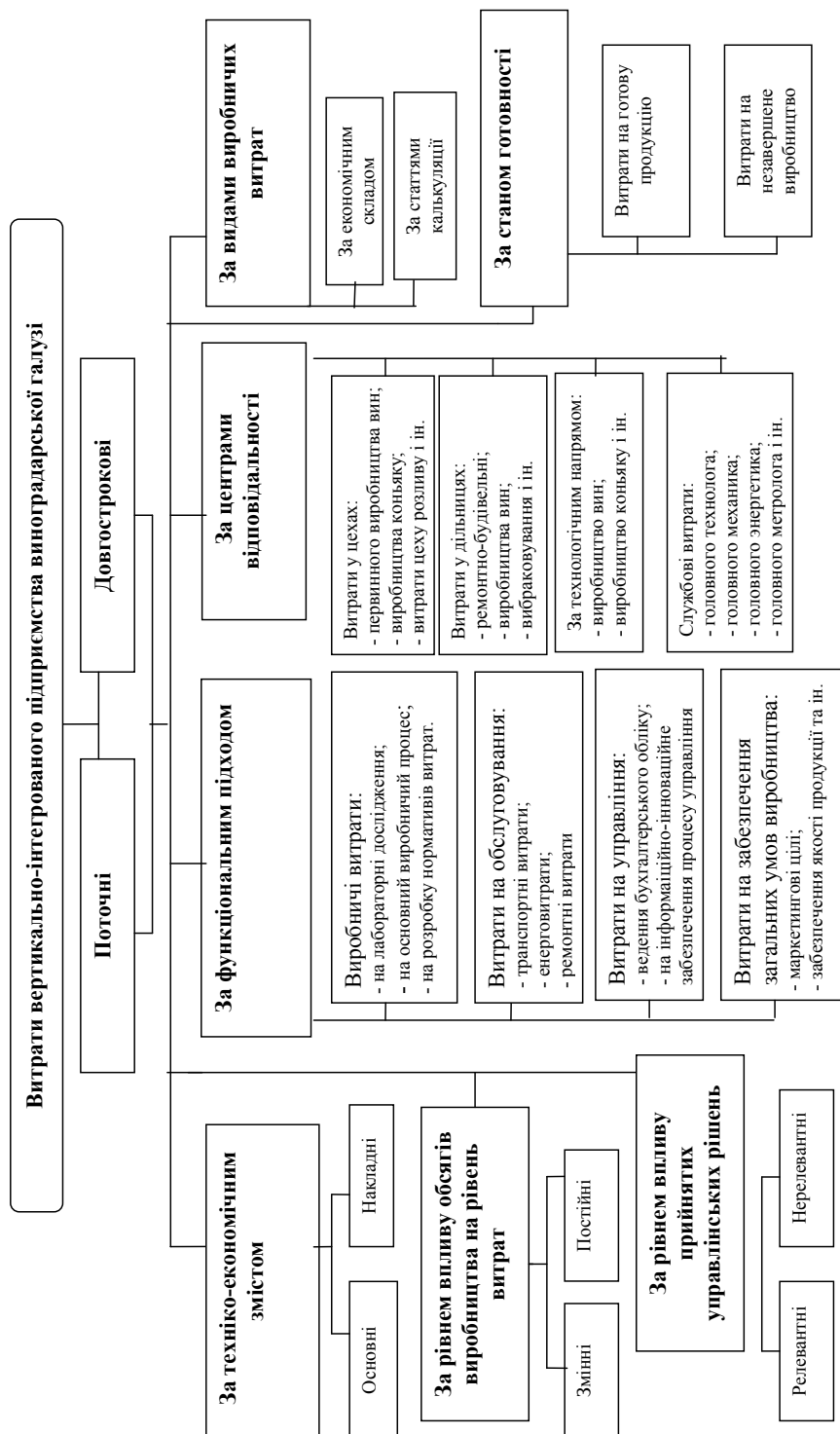


Рис. 1. Класифікація витрат виробництва вертикально-інтегрованих підприємств галузі виноградарства

Цей підхід гармонізується з концепцією створення можливих регіональних кластерів, оскільки в умовах глобалізації економіки головним суб'єктом стають мезоекономічні структури.

Як уже зазначалось, центральне місце в системі управлінського обліку відведено обліку витрат та калькулюванню собівартості продукції. Процес класифікування витрат безпосередньо залежить від методів калькулювання, що і впливає на величину собівартості і розподіл витрат. Основні засади класифікації витрат відповідно до законодавства України розкриті в П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» та П(С)БО 16 «Витрати» і передбачають їх групування по видах діяльності, за якими були здійснені витрати, а саме витрати звичайної та надзвичайної діяльності. При цьому витрати звичайної діяльності виникають у зв'язку із здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Формування витрат за місцями виникнення набуло розвитку в двадцятому столітті з метою уточнення калькулювання. До місць виникнення витрат вертикально-інтегрованих підприємств відносять структурні підрозділи, котрі включали об'єкти нормування, планування, обліку з метою контролю й управління витратами виробничих ресурсів.

Потрібно зазначити, що вертикально-інтегрована — це структура об'єднання власності підприємств різних організаційно-правових форм, котрі здійснюють послідовні стадії єдиного циклу виробництва будь-якого продукту. Цей процес включає етапи отримання ресурсів, виробництва сировини і матеріалів, виготовлення готових товарів і закінчується реалізацією їх споживачам, а також включає контроль за використанням устаткування підприємств на різних стадіях технологічного ланцюжка, за трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами.

Можна виділити основні мотиви, що зумовлюють створення вертикально-інтегрованих структур в АПВ і його переробному комплексі. Ми вважаємо, що виявлення мотивів створення вертикально-інтегрованих структур в АПВ особливо важливе, оскільки вони відображають причини, з яких декілька компаній, об'єднавшись, значно збільшують свою ринкову вартість, оскільки, має місце синергетичний ефект інтеграції, тобто зростання капіталізованої вартості об'єднаної компанії, що, в більшості випадків, є метою злиття і поглинання в сучасному бізнесі.

Виділимо такі мотиви:

1. Мотив економії ресурсів, обумовлений масштабами діяльності, який полягає в розподілі постійних витрат на більше число одиниць продукції, що випускається. Основна ідея економії за рахунок масштабу полягає у виконанні більшого обсягу робіт на одних і тих же виробничих потужностях, при тій же чисельності працівників, при тій же системі розподілу і т. д.

Отже, збільшення обсягу дозволяє ефективніше використовувати ресурси, що є в наявності, для всіх виробничих одиниць вертикально-інтегрованої компанії. Вертикально-інтегровані структури в АПВ можуть забезпечувати економію ресурсів, отриману за рахунок централізації маркетингу (наприклад, через збут, широкий асортимент продуктів харчування і продоволь-

чої сировини, рекламу), а також за рахунок усунення дублювання функцій різних працівників, централізації бухгалтерського обліку, введення єдиної системи управлінського обліку, системи фінансового контролю, підвищення кваліфікації персоналу тощо.

2. Мотив монополії.

Цей мотив передбачає посилення свого монопольного положення на ринку. Наприклад, при створенні вертикально-інтегрованих компаній в АПВ підприємства-конкуренти можуть бути придбані з метою подальшого закриття і усунення цінової конкуренції з ними.

3. Мотив підвищення якості управління.

Він полягає в тому, що при створенні вертикально-інтегрованої компанії вона може визначити метою досягнення диференційованої ефективності, коли управління активами будь-якої з фірм після злиття стає ще більш ефективнішим у керуванні за рахунок як реорганізації діяльності компанії, так і зміни управлінського потенціалу, зокрема за рахунок впровадження сучасних методик управлінського обліку.

4. Мотив податкового планування.

Даний мотив передбачає оптимізацію податків або отримання податкових пільг, особливо для підприємств АПВ, що виробляють сільськогосподарську продукцію. Очевидно, що диверсифікація виробництва, яка завжди має місце в умовах вертикальної інтеграції, дає можливість оптимізувати або стабілізувати потік доходів, що вигідно всім учасникам вертикально-інтегрованої компанії.

5. Інноваційний мотив.

Він пов'язаний з орієнтацією вертикально-інтегрованої компанії на можливість використання нових ресурсів і технологій.

Таким чином, до мотивів створення вертикально-інтегрованих структур в АПВ можна віднести: забезпечення гарантованих умов постачання сировини і збуту за допомогою диверсифікації і розширення ринків збуту готової продукції АПВ і виробничої сировини; зміцнення сировинної бази і оптимізація завантаження виробничих потужностей; зниження витрат за рахунок зростання технологічного і фінансово-економічного потенціалу; підвищення якості управління і ін.

Слід також відмітити, що окрім вертикальної, існує також діагональна (конгломеративна, універсальна, багатогалузева, диверсифікована) інтеграція, котра передбачає дії підприємства, направлені на гармонізацію стратегічних інтересів з іншим підприємством, що діє на іншому сегменті ринку і не належить до ланцюжка послідовних переділів, у які входить підприємство, що відноситься до вертикально-інтегрованого бізнесу, але має можливість впливати на довгострокові інтереси третього підприємства.

Отже, на виробничих підприємствах виникають витрати — це сфера відповідальності, пов'язана саме зі створенням продукції, обслуговуванням виробництва і його управлінням. В сучасних вертикально-інтегрованих підприємствах до них можна віднести окремі види виробництва: основне, допоміжне, підсобне та ін., а також структурні підрозділи: цехи, дільниці, майстерні. Групування витрат за виробничими підрозділами надає

можливість запобігти неконтрольованому використанню витрат, а відповідальність за їх використання та кількість закріпити за конкретними керівниками.

Відзначимо, що найважливішим чинником конкурентоспроможності вертикально-інтегрованих підприємств є високий рівень розвитку системи пов'язаних наукових інститутів і галузей. Розвиток інституційного середовища, як відомо, визначає не тільки інвестиційну і інноваційну привабливість економіки, але і надає можливість застосування сучасних технологій управління, які на новому рівні організовують систему виробничих технологій і ресурсів, забезпечуючи переваги інноваційних чинників розвитку, що повинно враховуватися при розробці і реалізації стратегії управління витратами.

Список літератури

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — 3-тє вид. доп. і перероб. — Житомир: ПП «Рута», 2005. — 480 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. — Х.: Фактор, 2009. — 784 с.
3. Карпенко О. В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: [монографія] / О. В. Карпенко. — Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. — 341 с.
4. Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект / В. М. Панасюк. — Тернопіль: Астон, 2005. — 288 с.
5. Садченко О. В. Теоретичні основи формування та оцінки конкурентоздатності екологічного товару / Е. В. Садченко // Екологічний форум. — Луцький національний технічний університет, 2011. — № 3. — С. 227–235.
6. Садченко Е. В. Конкурентные преимущества предприятий в реализации виртуальных экологических цепочек ценностей / Е. В. Садченко // Економічні інновації. Випуск 44: Українське Причорномор'я в національних і міжнародних координатах розвитку: природо-користування, рекреація та туризм, соціальна сфера. Збірник наукових праць. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. — С. 247–259.

М. Н. Гоголь, Е. В. Садченко

Одесский государственный аграрный университет

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ
ПРИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
УЧЕТА НА ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Резюме

Рассматривается теоретическое и практическое значение классификации затрат при формировании системы управленческого учета на вертикально-интегрированных предприятиях. Обосновано распределение затрат предприятия с вертикально-интегрированным направлением производства продукции отрасли виноградарства по основным функциям управления, а также по месту их возникновения и центрам ответственности.

Ключевые слова: классификация затрат, управленческий учет, вертикально-интегрированные предприятия, эффективное управление.

M. Gogol, E. Sadchenko

Odessa State Agrarian University

Odessa I. I. Mechnikov National University

**FEATURES FOR CLASSIFICATION OF COSTS IMPROVEMENT
OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE VERTICAL INTEGRATED
ENTERPRISES**

Summary

The article is dedicated to the economic the theoretical and practical significance of classification of costs in the formation of a management accounting system for vertically integrated enterprises. Justified by cost-sharing venture with the direction of a vertically integrated production wine-growing industry, the main functions of management as well as their place of origin and centers of responsibility.

Key words: classification of costs, management accounting, vertically integrated company, effective management.

УДК 336.6.111

О. В. Горняк, М. С. Горняк

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗМІН, ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВИХ КРИЗ

У статті досліджується взаємозв'язок та взаємовплив технологічних змін, економічного розвитку та фінансових криз. Обґрунтовується, що технологічні революції породжують необхідність періоду адаптації системи до їх наслідків. У цьому процесі фінансовий капітал, з одного боку, підтримує розвиток технологічних змін, а з іншого — поглиблює протиріччя системи, відриваючись від матеріального виробництва і створюючи у кінцевому підсумку фінансові бульби.

Ключові слова: технологічні зрушення, технологічна революція, економічний розвиток, фінансовий капітал, фінансові бульби, соціально-інституціональна інфраструктура.

Існує тісний зв'язок між великомасштабними технологічними зрушеннями та глобальними фінансовими кризами. Цей зв'язок досліджується в роботах багатьох відомих економістів. Серед них слід назвати М. Кондратьєва, Г. Менша, К. Перес, К. Фрімена та Й. Шумпетера. На відміну від суто теоретичних моделей неокласиків, названі дослідники розробили парадигму, яка базується на реальних процесах економічного розвитку і забезпечує системний підхід до їх вивчення з врахуванням рушійних сил, зворотних зв'язків, чинників, мотивів та стимулів. Технологічна революція не тільки оновлює технологічну базу виробництва, але й викликає появу нових течій, концепцій, підходів в економічній теорії. Якраз у такому стані зараз знаходиться економіка як національна, так і світова, а також економічна теорія, що намагається розробити нову парадигму. Виходячи з ідеї взаємозв'язку технологічних зрушень (революцій) та фінансових криз можна поглибити дослідження світових фінансових криз 1998 р. та 2008–2009 рр. і зрозуміти, що вони — закономірні явища в ході розгортання довгих хвиль економічного розвитку. Довгохвильова теорія техніко-економічного розвитку отримала свій розвиток у роботах К. Перес, яка доповнила її аналізом еволюційних, інституційних, фінансових та політичних процесів [1].

Ще у роботі Й. Шумпетера «Бізнес-цикли» хвилі економічного зростання і технологічні перетворення розглядалися як «послідовні промислові революції», які представляють собою кластери радикальних нововведень і багато в чому залежить від фінансового капіталу, аналізу якого він приділив значну увагу. В подальшому цей аспект досліджень був забутий і лише наприкінці ХХ століття К. Перес почала його розробляти. Вона, як і Й. Шумпетер, вважає, що перехід на нові технології викликає їх швидке зростання, що призводить до турбулентності та невизначеності в економі-

ці. Заради отримання зверхприбутків від застосування прогресивних технологій інвестори вкладають кошти у нові види діяльності, чи у нові фірми. Невизначеність, що супроводжує ці вкладення, призводить до того, що велика кількість очікувань не справджується, виникають фінансові бульби, що породжуються як фінансовими спекуляціями, так і технологічною ейфорією, або «іраціональною надмірністю» [1, с. 14].

Метою даної статті є дослідження взаємозв'язку та взаємовпливу технологічних зрушень, економічного розвитку та фінансових криз в умовах глобалізованої економіки.

Бурхливий розвиток нових галузей та фірм відбувається в межах домінуючих старих інститутів, тому період структурних перетворень супроводжується різного роду негативами в економіці. Інформаційна революція та розвиток фінансових ринків визначають економічний прогрес на протязі останніх 20–30 років. Їх поєднання назвали «ною економікою», оскільки перша забезпечила ріст продуктивності, а другий — підвищив мотивацію до нагромадження багатства. Але світові фінансові кризи дещо змінили розставлені акценти. В той же час слід зауважити, що такі періоди у розвитку економіки, пов'язані з різким підвищенням продуктивності і відповідними фінансовими вливаннями у ті чи інші сфери, що спочатку забезпечують економічний підйом, а у подальшому крах, спостерігалися і раніше. Вони взаємопов'язані, залежать одне від одного, мають однакові причини і є природними для ринкової економіки та її функціонування.

Технологічні революції, що відбуваються приблизно кожні півстоліття, породжують необхідність періоду адаптації системи до їх наслідків (20–30 років), під час якого нові технології, продукти, галузі, сфери починають працювати на розквіт і підйом економіки. В цей період спостерігаються диспропорції у розвитку галузей країн, регіонів, виникають соціальні проблеми. В історії економіки ці десятиліття супроводжувалися потрясіннями на фінансових ринках, де нововведення породжували авантюризм та безвідповідальність. Дуже часто вони завершувалися економічними кризами та депресіями, які у подальшому через створення відповідних інститутів змінювалися періодом процвітання на основі нових технологій.

Для того, щоб забезпечити зростання добробуту на основі досягнень технологічної революції, слід створити адекватну соціально-інституціональну інфраструктуру. Існуюча інфраструктура, створена для управління зростанням на основі попередньої технологічної революції, не відповідає новим вимогам, тому в перші десятиліття формування нових галузей промисловості виникає невідповідність між техніко-економічною та соціально-інституційною сферами, а також внутрішні протиріччя між новими та старими технологіями. Процес встановлення відповідності і створення умов для їх поєднання та розгортання нових можливостей складний, довготривалий та соціально болючий.

У цьому процесі фінансовий капітал відіграє важливу роль. Він підтримує розвиток технологічної революції, вносить певний вклад у поглиблення протиріч, які можуть призвести до краху, а у подальшому сприяє процесу розгортання і появі нової технологічної революції.

Аналіз теоретичних розробок економічної науки у техніко-технологічній сфері свідчить про те, що вона досліджувала її перш за все з точки зору впливу на соціально-економічний розвиток. Можна виділити два підходи в дослідженні технології та технологічних змін. Перший пов'язаний з розробками класичної політичної економії, кейнсіанства та неокласиків. Представники цих шкіл та напрямків аналізували технологічний фактор як зовнішній чинник економічного зростання, що доповнює дію основних факторів виробництва. Другий підхід, що характерний перш за все для інституціоналістів, розглядає технологію і технологічні зміни як внутрішній фактор економічного розвитку і безпосередній чинник зростання виробництва, що визначає кінцевий результат діяльності та провокує циклічність розвитку.

Кардинальні зрушення в економічних і соціальних структурах країн світу, перш за все розвинених, що пов'язані з науково-технічним прогресом і застосуванням його досягнень в усіх сферах діяльності, свідчать про перетворення технологічного потенціалу у чинник саморозвитку, який стає відносно самостійним елементом економічної системи і діє за своїми внутрішніми законами. Якщо раніше суспільство і економіка пристосовувалися до природного середовища, долаючи об'єктивні природно-екологічні обмеження, то зараз технологічні процеси перетворюються у системний імператив розвитку суспільства, яке вимушене пристосовуватися до вирішення завдань, зв'язаних з розвитком науково-технічного прогресу [2, с. 663].

В той же час сучасні підходи відмовляються від так званого технологічного детермінізму, оскільки зміни в технологіях відбуваються за умови соціальних, політичних, управлінських змін. Технологічна система є елементом, хоча і відносно самостійним, суспільної мегасистеми. Як обґрунтував Т. Парсонс, будь-яка соціальна система — це багатошарова структура, що складається з чотирьох функціональних структур: організм, особистість, суспільство і культура. Кожна з цих структур має власні центри саморегулювання, і технологічна система зв'язує особистість і суспільство, але, в свою чергу, не є визначальною. Зміна парадигми стосується як управління та організації на рівні фірми, так і усієї системи соціального і політичного регулювання. Особливо помітний цей взаємозв'язок у сфері освіти і професійної підготовки, коли високий попит на нові професії та навички породжує зміни в сфері інтелектуальної власності, основ корпоративного права, питань регулювання безпеки, перерозподілу капіталу, і навіть у міжнародній торгівлі та конкуренції.

Світові фінансові кризи 1997–1998 рр. та 2008–2009 рр. свідчать про наявність тісного взаємозв'язку між технічним прогресом і розвитком фінансів. Фінансові аспекти економічного розвитку, що включає і технологічний розвиток, відіграють важливу роль у його прискоренні, оскільки без відповідних інвестицій технологічні зміни неможливі. З іншого боку, пояснення суті фінансових криз без врахування розвитку реальної економіки, матеріального виробництва товарів та послуг, технологічного прогресу, також неможливе. Ігнорування ж цих реальних процесів пов'язане

з тим, що найбільші фінансові бульби виникають тоді, коли фінансовий капітал практично відокремився від реальної економіки, і зв'язок з нею досить важко прослідкувати. Але якщо проаналізувати еволюцію технологічного розвитку, то можна прийти до висновку, що кожна промислова революція призводила не лише до зміни технологій, але й до змін у поведінці людей, способі їх життя, до змін у діяльності фірм та організацій, до зрушень на фінансових ринках.

На думку К. Перес, існує послідовність «технологічна революція — фінансова бульба — колапс — «золотий вік» — політична нестабільність», яка повторюється приблизно кожні півстоліття і породжена базовими механізмами, що закладені в природі капіталізму. Вони обумовлені взаємовпливом і взаємодією між собою трьох властивостей ринкової системи:

1) технологічні зміни, викликані радикальними інноваціями (їх сукупністю, кластерами), що приводять до технологічних революцій, модернізуючи всю виробничу структуру;

2) функціональний розподіл між виробничим і фінансовим капіталом, кожний з яких отримує прибутки різними способами;

3) інертність соціально-інституціональної структури у порівнянні з техніко-економічною, де є конкурентний тиск [1, с. 27].

Звичайно, ця послідовність залежить від багатьох інших чинників, історичних подій, випадковостей. Через загальну нерівномірність світового розвитку довгострокові тенденції проявляються перш за все у провідних країнах світу. Це ще раз підкреслила і криза 2008–2009 рр., оскільки вона розпочалася у найбільш розвиненій країні, але якраз США першими почали виходити з кризи, про що свідчать статистичні дані їх економічного розвитку. Загальний процес розвитку включає зміни в технологіях, в економіці та інституціональній сфері. Технології і технологічному процесу притаманна революційність, але при цьому сприйняття інновацій та їх асиміляція в економічній і соціальній сферах відбуваються поступово, порціями. З розгортанням технологічної революції її нова парадигма поступово стає домінуючою. Вона визначає траєкторію подальших технологічних змін. Завдяки взаємозв'язку і зростаючим зовнішнім ефектам технологічний розвиток відбувається відносно легко, оскільки має внутрішню узгодженість. Але оскільки наука і технологія відносно автономні і незалежні одна від другої, траєкторії будуть відхилятися. Тому коли потенціал технологічної революції вичерпано, формується низка радикальних інновацій, здатних в сукупності породити нову революцію, а це означає, що якраз деякий ступінь наукової і дослідницької свободи є важливим компонентом динаміки системи.

Економіка є сферою взаємодії фінансового і виробничого капіталу, в процесі якого відбувається реалізація технологічних змін. Взаємозв'язок фінансового і виробничого капіталу базується на спільній мотивації: отримання прибутку. Реальне виробництво створює багатство, яке втілюється у цінних паперах, а позичковий капітал підтримує інновації та реальні інвестиції. Але це протирічивий зв'язок, в залежності від зближення і розходження фінансового і виробничого капіталу економічний розвиток

переживає різні фази. На стиках періодів, коли боротьба за владу досягає апогею, підключаються технологічна та інституціональна сфери. Інституціональна сфера це — сукупність норм, законів, регуляторних актів, структур, що відповідають за суспільне управління. Оскільки вона є втіленням суспільства, вона присутня і в технологічній, і в економічній сферах. Люди, приймаючи участь у технологічних та економічних змінах, переносять «здоровий глузд» кожної нової парадигми і на інші сфери своєї діяльності. Названі сфери взаємодіють таким чином, що в одній із них завжди присутня інерція, а інша знаходиться під впливом змін, які є досить сильними для того, щоб модернізувати третю. При цьому слід мати на увазі, що інерція — не завжди негативний чинник. Вона породжує бар'єри для передчасних змін і надає можливість розкрити повністю потенціал кожного етапу розвитку.

Таким чином, економічний розвиток в сучасних умовах тісно пов'язаний з технологічними зрушеннями, виробничим і фінансовим капіталом та інституціональною структурою. В економічній системі глобалізованої економіки ці три складові розвиваються автономно, але при цьому їх взаємозалежність зростає, і відрив фінансового капіталу від виробничого капіталу і технології породжує фінансові бульби і кризи. В той же час надмірна автономія і самостійність виробництва неможлива, оскільки фінансів забезпечують інвестиції у матеріальне виробництво. В умовах перехідних економік особливу роль відіграє третя складова процесу взаємозв'язку — інституціональна структура, яка не лише відрізняється певною інерційністю, як у розвинених економіках, але й характеризується недорозвиненістю, невідповідністю сучасному етапу економічного розвитку, що відповідним чином впливає на ефективність і рівновагу системи в цілому.

Список літератури

1. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес: пер. с англ. Ф. В. Маевского. — М.: Дело, АНХ, 2011.
2. Ціннісні орієнтири інституціоналізації економічного розвитку: кол. монографія / За ред. А. О. Задой. — Д.: Державний ВНЗ «НГУ», 2010.

О. В. Горняк, М. С. Горняк

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ

Резюме

В статье исследованы взаимосвязь и взаимовлияние технологических изменений, экономического развития и финансовых кризисов. Обосновано, что технологические революции порождают необходимость периода адаптации системы к их последствиям. В этом процессе финансовый капитал, с одной стороны, поддерживает развитие технологических изменений, а с другой — углубляет противоречия системы, отрываясь от материального производства и создавая в конечном итоге финансовые пузыри.

Ключевые слова: технологические сдвиги, технологическая революция, экономическое развитие, финансовый капитал, финансовые пузыри, социально-институциональная инфраструктура.

O. V. Gornyak, M. S. Gornyak

Odessa National I. I. Mechnikov University

INTERCOMMUNICATION OF TECHNOLOGICAL CHANGES, ECONOMIC DEVELOPMENT AND FINANCIAL CRISES

Summary

Intercommunication and cross influence of technological changes, economic development and financial crises are investigated In this article. Grounded, that technological revolutions generate the necessity of the period of adaptation of the system to their consequences. In this process the financial capital, from one side, supports development of technological changes, and from another — deepens contradictions of the system, unstucking from material production and creating financial bubbles as a final result.

Key words: technological changes, technological revolution, economic development, financial capital, financial bubbles, social-and-institutional infrastructure.

УДК 339.972

Ю. Л. Грінченко

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

МОДЕЛІ МІЖНАРОДНОЇ КООРДИНАЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ (НА ПРИКЛАДІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ)

Розглядаються моделі координації макроекономічної політики, які базуються на різних підходах до міжнародної координації, її принципах та механізмах. Параметрами координаційної моделі є масштаб, орієнтація на цілі або інструменти макроекономічної політики, а також дискреційний чи нормативний характер. Унікальна інституційна структура ЄС дозволяє запровадити ефективну дискреційну координацію. Однак глибока світова економічна криза виявила недостатність та повільність існуючих координаційних механізмів в ЄС. Тому перед ЄС стоїть вибір щодо переходу до нормативної моделі координації або зміни масштабу чи цілей координації макроекономічної координації.

Ключові слова: макроекономічна політика, міжнародна координація, наднаціональна економічна політика, європейська економічна інтеграція, валютний та економічний союз.

Поглиблення глобалізації та інтернаціоналізації світового господарства посилило потребу в запровадженні ефективних механізмів міжнародної координації економічної політики. Подібна координація є частиною регіональних інтеграційних процесів, які досягли найбільшої глибини в Європейському Союзі. Питання координації макроекономічної політики набуло особливої ваги після створення монетарного та економічного союзу та запровадження спільної валюти. Однак саме запровадження євро вперше засвідчило відсутність спільного підходу країн — членів ЄС до механізмів та принципів координації та виникнення багаторівневої моделі координації. Науковці визначали недоліки європейського підходу до макроекономічної координації, тому що він базувався на децентралізації бюджетної політики та її координації за дискреційною моделлю в умовах наднаціональної монетарної політики. Але така модель виявилася ефективною у випадку подібності цілей макроекономічної політики. В умовах світової фінансово-економічної кризи проявилися розбіжності щодо цілей національного макроекономічного регулювання. Пакт стабільності та розвитку не мав необхідної інституційної основи, не зміг перетворитися на основу для міжнародної координації макроекономічної політики. Перед Європейським Союзом постає завдання розробки нової моделі міжнародної координації, яка б дозволила забезпечити ефективність антикризових заходів в межах кожної з країн ЄС та подальше просування регіональної інтеграції. Інституційна структура ЄС відіграє важливу роль у запровадженні єдиних підходів до макроекономічного регулювання в країнах Союзу, але в умовах кризи вона виявилася достатньо повільною щодо розробки та запроваджен-

ня необхідних заходів. На сьогодні залишається відкритим питанням щодо нової моделі міжнародної координації макроекономічної політики в ЄС, але стає очевидним, що формується модель на основі нормативних принципів координації та орієнтації на цілі, а не на інструменти. Така модель вимагає формування наднаціональних інститутів ЄС з бюджетної політики, але сучасна структура управління ЄС не передбачає подібних можливостей.

Проблематиці міжнародної координації в сфері макроекономічної політики присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема А. Алесіна, М. Альетти, П. Артюса, І. В. Бураковського, С. Г. Веселовського, С. Д. Годуна, С. Ейффінгера, Р. О. Заблоцької, В. В. Копійки, В. Ю. Крушинського, Р. Купера, Д. А. Лук'яненка, З. О. Луцишин, Л. Смагі, Ж. Тронтіньона, А. С. Філіпенка, С. Фішера, Я. Де Хаана, Д. Шмідтхена.

Сучасні дослідження міжнародної координації спрямовані на пошук механізмів спільної дії для вирішення спільних проблем або економічних конфліктів між країнами. Особлива увага приділялась питанням координації зусиль країн щодо економічного розвитку, регулювання торгівлі, іноземних інвестицій та глобальних фінансових ринків. Більшість дослідників визначає обмеженість можливостей для подібної координації, брак відповідної інституційної інфраструктури та ефективних механізмів підтримання такої координації. Європейський Союз є винятком, тому що в ньому рівень координації макроекономічної політики є дуже високим, і як свідчать дослідження європейських вчених, це сприяло досягненню ефективності спільного ринку та цінової стабільності. Але проблема безробіття залишалася, а боргова криза підірвала існуючий механізм співпраці у бюджетній сфері. Наднаціональна монетарна політика в межах економічного та валютного союзу стала розглядатися більше як завада досягненню внутрішніх цілей макроекономічного регулювання, а не умова ефективної координації економічної політики країн ЄС.

Однією з проблем залишається невідповідність інституційної структури Європейського Союзу вимогам щодо координації макроекономічної політики в умовах фінансово-економічної нестабільності. На відміну від попередніх випадків, коли приймалися важливі рішення щодо діяльності Європейського Союзу, провідну роль у розробці та реалізації спільної антикризової політики відіграють уряди та міжнародні фінансові інститути, а не спільні інститути Європейського Союзу. Тому нова модель координації повинна враховувати інституційні можливості ЄС, які відрізняють його від інших міжнародних економічних систем.

Існує декілька вимірів координації, які необхідно розрізняти. Якщо за постійні величини прийняти певний набір макроекономічних інструментів та цілей, а також не розділяти проміжні та кінцеві цілі, то системи координації відрізняються одна від одної в залежності від меж координації (тобто кількості сфер, що охоплюються процесом координації), від орієнтації (на інструменти чи на цілі) та від загальних характеристик процесу (він може бути дискреційним чи оснований на системі правил) [1, с. 76]. Координація другого типу припускає розробку певних правил, в межах

яких країна розробляє свою економічну політику, користуючись при цьому певною свободою дій. Дискреційний характер координації означає, що угоди між країнами визначають, перш за все, процедури розробки та впровадження спільних політик, а не їх зміст. Але якщо процес координації не підкріплюється механізмом, який би забезпечував обов'язковість спільної політики для всіх країн, то будь-яке протиріччя між країнами, для якого не було знайдено компромісного рішення, означає повернення до економічного режиму без координації національних політик. Створення такого механізму у вигляді системи принципів, які визначають процес розробки економічної політики, чітких правил голосування та передачі певної частки національного суверенітету (тобто окремих повноважень) наднаціональним структурам, таким як інститути ЄС, означає інституціоналізацію процесу дискреційної координації.

Відносно кожного з вищезгаданих вимірів координації можна зробити декілька загальних зауважень. Якщо розглядати межі координації, то необхідно розділяти внутрішні та зовнішні аспекти економічної політики та обмежити процес координації лише зовнішніми аспектами, що дозволить зменшити «витрати на координацію». Найбільш очевидним показником економічних стосунків між країнами та спільним для всіх країн в тому сенсі, що вони не можуть незалежно встановлювати його рівень, є валютний курс [2]. Тому процес координації валютних курсів є найчастіше згадуваним прикладом економічної координації. Системи валютних курсів можуть бути симетричними, коли втрати чи вигоди нарівно розподіляються між країнами, чи гегемонічними, коли всі зобов'язання по проведенню відповідних заходів несе одна країна. Досвід останніх років може дати підґрунтя для висновків, що симетричні системи з часом еволюціонують в гегемонічні. Економічний та валютний союз дозволяє зберегти симетричний характер координації валютних курсів, тому що заміна національних валют єдиною валютою не дозволяє країнам тиснути на ту чи іншу країну з вимогами змінити національну валютну політику.

Однак координація валютних курсів, реальних чи номінальних, згладжуючи вплив зовнішніх ефектів, що діють через валютний курс (наприклад, конкурентної девальвації), залишає без вирішення інші аспекти зовнішньоекономічних стосунків, а подекуди може сприяти інтенсифікації негативного впливу інших зовнішніх ефектів. Наприклад, чим більш стабільною є система валютних курсів, тим менш вагомим є вплив дефіциту бюджету на рівень процентної ставки відносно міжнародного рівня. Це означає зниження тиску ринкових умов на фінансову дисципліну. Отже питання, чи може координація валютних курсів ефективно сприяти системній стабілізації в умовах вільного руху капіталів між країнами, залишається відкритим. Безумовно, можливість спільної інтервенції на валютні ринки дає деякі переваги центральним банкам, але фіксація валютних курсів для спекулянтів часто означає створення так званого «одностороннього опціону». Враховуючи таку можливість, перехід від системи фіксованих валютних курсів до монетарного союзу виглядає більш привабливою альтернативою при наявності координації національних бюджетних

політик. Саме з цієї причини впровадження євро не було б можливим без Пакту стабільності та розвитку.

Що стосується орієнтації координації, то як орієнтація на інструменти, так і орієнтація на цілі, мають аргументи «за» і «проти». Великою перевагою інструментальної орієнтації є прозорість, що дозволяє знизити координаційні витрати на виявлення будь-яких відхилень та небажаних ефектів. Коли цілей, які були узгоджені, не вдається досягти, уряди завжди можуть посылатися на фактори поза їх контролем. Головна критика цієї орієнтації полягає в тому, що економічна криза, що виникає в одній з країн, може спричинити зміну інструментів економічної політики в її інтересах. Припустимо, що країни в межах процесу координації домовилися розгорнути політику фіскальної експансії, яка дозволяє національним економікам отримати імпульс для зростання, а урядам — уникнути погіршення торговельного балансу. Але кожна з країн буде зацікавлена в компенсації вибухового зростання попиту, який виникає в період зниження податкового тиску. В умовах інструментально-орієнтованої координації виникає необхідність в подальшому переговорному процесі в цілях розробки та спільного застосування нових інструментів, в той час як цільова орієнтація характеризується автоматичним переглядом економічної політики в подібній ситуації.

Звертаючи увагу на вибір між координацією, що базується на пристосуванні чи на системі правил, необхідно відзначити три переваги саме останнього методу координації. По-перше, переговори частіше за все не продовжуються більше одного раунду, на якому визначаються ті правила, яких країни мають дотримуватися в процесі координації. По-друге, проводиться чітка демаркаційна лінія між національними повноваженнями та міжнародними обов'язками, що є надзвичайно важливим для внутрішніх політичних процесів. По-третє, правила, які були встановлені на міжнародному рівні, допомагають урядам підвищити рівень довіри з боку національних економічних агентів до своєї політики. В системі фіксованих валютних курсів, в якій антиінфляційний тип поведінки банку-гегемона не підлягає сумніву (наприклад, Бундесбанк в Європейській валютній системі), офіційна фіксація національної валюти до стержневої валюти системи та формальний вступ у систему можуть вважатися зобов'язаннями уряду по утриманню фіксованого курсу своєї валюти [3, с. 33]. В результаті приєднання до системи фіксованих валютних курсів знижується інфляційний тиск в країні, тому що учасники процесу встановлення рівня заробітної платні менш схильні розраховувати на адаптивний тип поведінки центрального банку. Цей ефект лише посилюється, якщо систему фіксованих валютних курсів заміщує економічний та валютний союз.

Незважаючи на всі переваги системи правил, буде помилкою вважати, що оптимальна величина відхилення курсів валют дорівнює нулю. Наприклад, в системі фіксованих валютних курсів новий рівноважний рівень реальних валютних курсів може бути встановлений лише через складний процес перегляду номінальних валютних курсів. Якщо для встановлення рівноваги розраховувати на процеси пристосування національних цін та

рівня заробітної платні до нового оптимуму, то це може стати джерелом великих економічних витрат. Тому системи координації, які базуються на правилах, часто включають дискреційний механізм у формі процедур зміни правил. Головною ознакою такої системи, яка відрізняє її від дискреційних систем, є те, що зміна правил не є запланованим та регулярним процесом. Але рівень економічних витрат, пов'язаних з цією проблемою, може значно зменшитись при створенні економічного та валютного союзу.

Інституціоналізована дискреційна координація має переваги перед координацією, що базується на системі правил, лише тоді, коли гнучкість процесу прийняття рішень набуває першорядної значимості. Прикладом може служити бюджетна політика ЄС та країн-членів, тому що вибір системи оподаткування залежить від макроекономічних цілей та типу зовнішнього ефекту, який необхідно подолати за допомогою координації. Якщо ціллю координації у фінансній сфері є спільне управління сукупним попитом, дискреційна координація фінансової політики буде більш ефективною. Але якщо ціллю є підтримка певного рівня міжнародної заборгованості, ефективна координація може обмежитися правилами, що регулюють середньострокові рівні бюджетних дефіцитів.

Дискреційна координація частіше виникає в формі антикризової програми чи комплексної угоди. Збільшення цін на нафту в 1974 році є прикладом ситуації, яка вимагала негайної розробки та впровадження антикризових дій. Економічний спад у розвинутих країнах, що спостерігався після нафтового шоку, є прямим наслідком односторонніх дій країн по обмеженню зовнішнього дефіциту шляхом «експорту» його до інших країн. Можливість подолати несприятливі зовнішні ефекти через координацію, орієнтовану на пристосування, була втрачена. Але комплексна угода як результат дискреційної координації частіше за все запроваджує реформи, що є Парето-оптимальними для сукупності країн, але несприятливими для окремих з них.

Тому Європейський Союз опинився перед дилемою, яку систему координації обрати. Основний конфлікт лежить в площині співвідношення ефективності спільної економічної політики та захищеності економічних інтересів країн Союзу. В умовах єдиної монетарної політики ЄС єдиним антикризовим інструментом у національних урядів залишилась бюджетна політика. Але Пакт стабільності та розвитку, як вже було сказано, значно обмежує її можливості. Тому національним урядам слід вибрати таку модель координації своїх політик, яка б дозволяла їм гнучко реагувати на погіршення економічної ситуації. Інституціоналізована дискреційна модель координації може забезпечити таку гнучкість. Наявність міжурядових організацій, насамперед Європейської Ради, в інституціональній структурі ЄС дозволяє країнам швидко досягати спільних рішень щодо координації економічних політик. В той же час, наднаціональні інститути, насамперед Європейська Комісія, на основі досягнутих домовленостей, а все частіше з власної ініціативи, розробляють, пропонують та впроваджують нове спільне законодавство, яке додає прийнятим рішенням силу обов'язковості для виконання.

Якісно нові економічні ситуації, такі як нафтовий шок, впровадження єдиної валюти чи приєднання до ЄС нових членів, вимагатиме розробки нової економічної конституції Союзу, яка є базою для всього процесу інтеграції, а не тільки для координації національних економічних політик. Механізмом впровадження нової конституції інтеграції є європейські угоди. Підписанню кожної з таких угод передують довготривалі процеси переговорів між європейськими державами, узгодження національних інтересів, лобіювання певних політичних методів прийняття рішень, досягнення компромісних рішень. Такий механізм є непридатним для координації національних економічних політик, тому що він не забезпечує швидкого та гнучкого реагування на розвиток подій в економіці. Тому система координації, основана на правилах, хоча й дозволяє країнам користуватися певною свободою при розробці власної економічної політики, не є ефективною в умовах ЄС. Дискреційна модель виявляється більш гнучкою, хоча вона дещо зменшує економічний суверенітет держави. Але координація економічних політик не означає їх ототожнення, і це є дуже важливим. Неоднорідність структур національної економіки європейських держав не дозволяє застосовувати єдину політику для всіх держав Євросоюзу. Саме тому централізація монетарної політики, яка є необхідним кроком завершення програми єдиного ринку, не веде до централізації бюджетної політики. Координація децентралізованих бюджетних політик дозволить підвищити ефективність такої політики кожної окремої держави ЄС і позбутися негативних зовнішніх ефектів.

Крім того, по мірі подальшої конвергенції національних економік країн ЄС дискреційна координація стане основою для поступового впровадження єдиної макроекономічної політики ЄС. Наднаціональні інститути ЄС будуть в центрі цього процесу. Компетентність Європейської Комісії в питаннях аналізу, розробки та впровадження економічних політик дозволить їй стати ядром майбутнього органу ЄС, який візьме на себе регулятивні функції. Важливим аспектом процесу поступового просування до наднаціонального режиму економічного регулювання є європейське законодавство. Міжурядові інститути ЄС хоча і відіграють вирішальну роль при визначенні напрямків подальших спільних дій, у тому числі і спільних економічних політик чи координації національних політик, повинні діяти в межах європейського законодавства, основою якого є європейські угоди. Але ці угоди завжди мають компромісний характер, тому їх положення не дають ні детальних інструкцій для процесів розробки економічної політики, ні будь-яких вимог щодо їх змісту. В угодах визначені тільки цілі ЄС. Ексклюзивне право трактування положень європейських угод відповідно до конкретної економічної ситуації має Європейський суд. Наднаціональний характер його діяльності та проінтеграційна орієнтація дозволяє перетворити європейське законодавство на фундамент наднаціонального режиму економічного управління.

Єдиним обмеженням розвитку наднаціонального типу управління в ЄС в довгостроковому періоді є його неспроможність проводити спільну економічну політику, яка б не перешкоджала національним інтересам держав

ЄС. Але для цього потрібно, щоб в середньостроковому періоді розвиток інституціональної структури ЄС дозволив ефективно функціонувати системі координації економічних політик.

Аналіз фіскальної політики країни — члена ЄС дає приводи стверджувати, що вона є ефективним інструментом прискорення економічного розвитку та подолання економічної кризи в цій країні. Однак політика фіскальної експансії має негативні зовнішні ефекти, які призводять до зниження рівня доходу інших країн валютного союзу. Чим більшим є валютний союз, тим більше позитивні ефекти національної бюджетної політики будуть переважати її негативні зовнішні ефекти, в результаті чого сукупний дохід союзу буде зростати. Крім того, фіскальна експансія має позитивні зовнішні ефекти, що дозволяє використовувати її без обмежень з боку економічних партнерів ЄС. Координація бюджетних політик дозволить знизити зовнішні негативні ефекти та зменшити рівні дефіциту бюджету та державного боргу країн ЄС. Тому довгострокові негативні ефекти збільшення державних витрат будуть значно меншими. Це відповідає насамперед інтересам економік невеликих країн ЄС, до яких будуть відноситися й країни Центральної та Східної Європи. Координація може виражатися і в розподілі позитивних ефектів між країнами. В обох випадках потрібні спільні інститути, які були б спроможні проводити таку координацію та відслідковувати вплив бюджетної політики на економічну ситуацію.

Єдина монетарна політика має зовнішні ефекти. Збільшення грошової пропозиції чинить позитивний вплив на економіку держав ЄС. Але зниження курсу євро стає причиною зростання експорту країн ЄС та зниження експорту торговельних партнерів ЄС. Орієнтація політики ЄЦБ на підтримку цінової стабільності дозволяє уникнути конфліктів з торговельними партнерами ЄС. Крім того централізована монетарна політика виключає політику «конкурентної девальвації» у випадку глибокої кризи, спричиненої зовнішніми факторами.

Централізована монетарна політика ЄС створює такі макроекономічні умови, в яких кожна країна має вибирати необхідний на її розсуд тип бюджетної політики. Але в контексті конвергенції національних економік ефективність змішаної політики потребує, щоб єдина монетарна політика доповнювалася подібними національними бюджетними політиками [4]. Як свідчить аналіз економічного розвитку в ЄС за останні два десятиріччя, збільшення рівня ВВП на душу населення пов'язано насамперед з підвищенням рівня продуктивності праці, і лише потім з інтенсифікацією виробництва.

Припустимо, що в одній з країн ЄС підвищився номінальний рівень заробітної плати. В результаті цього ціни також зросли. ЄЦБ в таких умовах буде проводити жорстку монетарну політику по зниженню інфляційного тиску. В результаті процентні ставки зростуть, що сприятиме ревальвації євро. Економіки інших країн ЄС будуть змушені опинитися в умовах дефляції. Особливо це стосується тих країн, де рівень продуктивності робочої сили є нижчим. Однак ЄЦБ не має інструментів впливу на трудові

контракти та рівень заробітної плати, тому він не спроможний усунути причину інфляції. Структурні реформи ринку праці, які спрямовані на підвищення гнучкості, потребують значних бюджетних витрат. Тому координація бюджетних політик в ЄС повинна бути спрямована не тільки на анти-циклічні дії, але і на структурні реформи національних економік.

Причиною високого рівня безробіття — основної економічної проблеми ЄС — є не циклічні, а структурні фактори [5, 6]. Тому потрібна реформа всієї системи економічного регулювання, а не просто збільшення державних витрат. Концепція збалансованого бюджету означає, що фіскальна експансія перетворюється виключно на інструмент боротьби з циклічними спадами. В випадку такого спаду країна зі збалансованим бюджетом зможе збільшити свої бюджетні витрати, не виходячи за рамки критеріїв Пакту стабільності. Сферами економічної координації стають структурні фактори: трудове законодавство, оподаткування та соціальний захист.

Отже, на інститути ЄС лягає відповідальність не тільки за ефективне координування національних політик, а й за впровадження нового режиму регулювання. Інституціональна структура ЄС стає одним з головних факторів ефективності макроекономічної політики, тому що вона прямо впливає на форми та методи координації, на процеси розробки та впровадження спільних політик, на формування спільної правової бази економічного управління.

В умовах боргової кризи, яка стала наслідком глобальної фінансово-економічної кризи, сучасна модель міжнародної координації макроекономічної політики в Європейському Союзі виявилася неефективною. Дискреційний принцип такої координації та орієнтація на інструменти дозволяли проводити ефективні спільну макроекономічну політику у випадку єдності цілей. У ЄС монетарна політика передана на наднаціональний рівень, тому метою бюджетної політики є підтримання певних рівнів бюджетного дефіциту та скорочення державного боргу заради збереження цінової стабільності. Однак відсутність механізмів координації у монетарній сфері змусила країни порушити норми Пакту стабільності та розвитку заради досягнення внутрішніх економічних цілей, пов'язаних із протидією та подоланням наслідків економічної кризи. Аналіз можливих альтернативних варіантів моделі міжнародної координації мікроекономічної політики в межах Європейського Союзу дозволяє дійти наступних висновків: по-перше, ефективність міжнародної координації макроекономічної політики визначається наявністю відповідної інституційної структури, яка сприяє розробці та втіленню спільних економічних заходів, сама структура може виявитися неефективною, але її наявність є обов'язковою умовою ефективної міжнародної координації, особливо у сфері макроекономічної політики, по-друге, дискреційна модель є ефективною при вирішенні спільних проблем та за умови єдності інтересів, тобто така модель непридатна для вирішення конфліктних ситуацій, при цьому нормативна модель дозволяє здійснювати потрібну координацію за умов розбіжності цілей макроекономічної політики різних країн, але для ефективного запровадження цієї моделі потрібні сильні наднаціональні інститути, які контролювали

би дотримання країнами спільних норм та політик; по-третє, міжнародна координація макроекономічної політики має бути «симетричною», тобто координація монетарної політики буде неефективною у випадку відсутності відповідної координації бюджетної політики і навпаки. Особливо це є очевидним у випадку «асиметричного шоку», коли криза в одній із країн має інші наслідки, ніж у інших країнах, або кризові цикли несинхронні. У випадку Європейського Союзу світова фінансово-економічна криза мала різні наслідки для різних країн. Боргова криза торкнулася здебільшого країн з невірноваженими національними бюджетами та великим обсягом боргу, а також із порівняно слабким економічним потенціалом. Тому гнучкість дискреційної моделі була використана не заради швидкої спільної відповіді на кризові явища, а для застосування бюджетних інструментів, щоб подолати внутрішні фінансові, а згодом й економічні проблеми всупереч Пакту стабільності та розвитку.

Список літератури

1. Міжнародні валютно-кредитні відносини / Філіпенко А. С., Мазуренко В. І., Сікора В. Д.; за ред. Філіпенка А. С. — К.: Либідь, 1997.
2. Artus P. Dette extérieure et divergence entre les politiques monétaires après l'unification. — Paris: Caisse des dépôts et consignations, 1997. — 35 с.
3. Les nouveaux programmes de stabilité et de convergence // Economie européenne. — 2009. — Sup. A, № 3.
4. Економіка зарубіжних країн / Філіпенко А. С., Вергун В., Бурковський І. В. та інші. — К.: Либідь, 1996.
5. Commission européenne. Rapport économique annuelle 2009 // Economie européenne. — 2009. — № 77.
6. Direction de la prévision. La situation économique des pays de la zone euro // Problemes  conomiques. — 2008. — № 3597 — С. 1–5.
7. Fischer Stanley, International Macroeconomic Policy Coordination» // *International Economic Cooperation*, NBER, University of Chicago Press, Chicago, IL, 1988.

Ю. Л. Гринченко

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**МОДЕЛИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КООРДИНАЦИИ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
(НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА)**

Резюме

В статье рассматриваются модели координации макроэкономической политики, которые базируются на различных подходах к макроэкономической координации, её принципах и механизмах. Параметрами координационной модели являются масштаб, ориентация на цели или инструменты макроэкономической политики, а также дискреционный или нормативный характер. Уникальная институциональная структура ЕС позволяет проводить эффективную дискреционную координацию. Но глубокий мировой экономический кризис выявил недостаточность и замедленность существующих координационных механизмов в ЕС. Поэтому перед ЕС стоит выбор между переходом к нормативной модели координации или изменением масштабов или целей макроэкономической координации.

Ключевые слова: макроэкономическая политика, международная координация, наднациональная экономическая политика, европейская экономическая интеграция, валютный и экономический союз.

Y. L. Grinchenko

Odesa National Mechnikov University

**MODELS FOR INTERNATIONAL COORDINATION
OF MCROECONOMIC POLICY
(THE CASE OF THE EUROPEAN UNION)**

Summary

The article concerns the models for macroeconomic policy coordination, which ground on different approaches to international cooperation, its principles and patterns. Parameters of a coordination model include its scale, goal or tool of macroeconomic policy orientation, as well as descriptive or normative character. The unique institutional structure of the EU fits for descriptive coordination. But the severe world economic crisis reveals the ineffectiveness and slowness of current coordination mechanisms in EU. So the EU is to choose between normative model of coordination or shift in scale or goals of macroeconomic coordination.

Kew words: macroeconomic policy, international coordination, supranational economic policy, European economic integration, monetary and economic union.

УДК 330.342.24

Н. В. Данилова

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕКСПАНСІЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Проаналізовано існуючі підходи щодо стратегій виходу компаній на міжнародний ринок. Виявлені основні фактори, що впливають на розвиток українського та європейського ринку поновлюваних джерел енергії. Запропоновано категорію «економічної експансії» з точки зору маркетингу. Надано практичні рекомендації для українських компаній стосовно здійснення ефективної економічної експансії на європейський ринок поновлюваних джерел енергії.

Ключові слова: міжнародна маркетингова стратегія, економічна експансія, ринок відновлюваних джерел енергії.

Сучасні трансформації у світовому господарстві вимагають нового стилю побудови міжнародних економічних відносин. Причому не лише на макrorівні — при взаємодії національних економік, а й на мікрорівні — під час співпраці суб'єктів світового економічного простору. Хвилеподібний характер кризових періодів, посилення процесів глобалізації, пришвидшення інтернаціоналізації впливають на діяльність українських компаній на світовому ринку. Сукупність даних факторів впливає також на загальний імідж країни, її економічний розвиток та умови інтеграції у сучасну європейську систему.

На шляху становлення держави як незалежної та самостійної господарської одиниці завжди виникає комплекс проблем, подолавши які країна має право бути задіяною на світовому ринку. *Процес інтеграції України у світове господарство дозволить* країні уникнути ізольованості та замкненості від світових глобальних процесів. Крім того, сприятиме розвитку зовнішньої та внутрішньої економічної діяльності і притоку інвестицій.

Виходячи із досвіду діяльності міжнародних компаній, останні роки все більш актуальним стає питання щодо *оптимізації комплексу маркетингу в діяльності компаній, що дозволить вирішити* низку проблем, пов'язаних із впливом таких факторів, як перенасиченість товарних ринків, інтенсифікація конкуренції, які змусили інтуїтивний маркетинг відійти в минуле та поступитись прогресивному стилю управління бізнесом. Крім того, стимулюють активність спеціалістів з маркетингу і кризові періоди, які мають повторюваний характер. Через пришвидшення процесів глобалізації, інтеграції та неупинну інтернаціоналізацію у світовому господарстві, виникає гостра необхідність швидкої реакції суб'єктів економічного простору, що виявляє революційний характер зміни пріоритетів. Адже сьогоднішній успіх компанії, її доля на ринку та репутація залежать не лише від кількості інвестицій, а й від інтелектуального капіталу.

Аналіз сучасної літератури доводить, що на сьогодні немає чіткого визначення поняття «економічна експансія». Проте варто зазначити, що визначення вчених з різних сфер наукової діяльності: політології, економіки, соціології та історії (Ушаков Д. Н., Комлев Н. Г., Крисіна Л. П., Борисов А. Б. та ін.) зводяться до розгляду категорії «економічної експансії» як розширення сфери економічного впливу, економічних дій країни, фірми, концерну, монополій, господарських зв'язків, що супроводжується агресивною поведінкою загарбницького характеру, спрямованою на економічне, політичне або ін. підкорення. З огляду на вищесказане, пропонується узагальнене визначення:

«Економічна експансія» — це стратегія виходу на міжнародні ринки, яка передбачає стрімке (агресивне або менш агресивне) охоплення значної долі ринку для завоювання лідерства. Подібна форма міжнародних економічних відносин є безперечно найефективнішою для охоплення ринку, який знаходиться на етапі зростання. Саме таким є, наприклад, ринок альтернативної енергетики ЄС.

Невирішеними на даний час залишаються питання формування зовнішньо-торгівельного профілю країни при здійсненні європейської інтеграції, а також проблема вибору поведінки українських компаній на ринку Євросоюзу.

Мета статті — проаналізувати привабливість європейського ринку та розробити практичні рекомендації щодо маркетингової стратегії українських виробників альтернативної енергетики на ринку Євросоюзу.

За останні 20 років Україна, безперечно, зазнала змін у політико-правовому, економічному, науково-технічному, соціальному середовищах.

Згідно індексу глобалізації (KOF index of globalization) станом на 2011 рік Україна має такі показники:

Таблиця 1

Індекс глобалізації України [8]

Країна	Політична глобалізація (40 місце з 208 країн)	Економічна глобалізація (75 місце з 208 країн)	Соціальна глобалізація (77 місце з 208 країн)	Загальний індекс глобалізації (53 місце з 208 країн)
Україна	87,04 %	62,09 %	54,71 %	65,71 %

Даний індекс враховує політичну, економічну, соціальну відкритість країни. Також до уваги беруться кількість реальних економічних потоків, економічні обмеження, дані про інформаційні потоки, про особистий контакт населення та дані про культурну близькість. Таким чином, індекс ілюструє загальну залежність країни від світового господарства. Ступінь інтернаціоналізації українського політичного, економічного та соціального простору є досить високий та зростає за рахунок інтеграції України до Європейського Союзу. Та для побудови налагодженого державного механізму і досягнення стабільного розвитку держави сьогодні не вистачає досвіду ані урядовим структурам, ані суб'єктам підприємницької діяльності.

Існує ряд перешкод, що гальмують інтеграцію України в світове економічне суспільство, такі як: недосконала законодавча база; політична та економічна нестабільність країни, що заважає притоку інвестицій та розвитку конкурентоспроможних виробництв; дезорієнтація у формуванні зовнішньо-торговельного профілю країни; архаїчна структура промисловості, яка не сприяє розвитку ринку високотехнологічних товарів. Саме тому необхідно визначитись із пріоритетними напрямками розвитку економіки України та виокремити зовнішньо-торговельний профіль країни. Володіючи інтелектуальним та матеріальним потенціалом виробництва товарів високих технологій, українські підприємства мають унікальну можливість виходу на ринок високотехнологічних товарів Європейського Союзу. Враховуючи співпрацю України з міжнародними організаціями (Світова організація торгівлі, Організація з безпеки і співробітництва в Європі, Центральнo-Азіатське співробітництво) та ЄС зокрема, промисловий профіль країни може визначитись через *експансію українських компаній на європейський ринок альтернативних джерел енергії*.

Таблиця 2

Основні види альтернативних джерел енергії

Основними видами альтернативних джерел енергії є:	<i>вітроенергетика</i>
	<i>геліоенергетика</i> (використання енергії Сонця)
	<i>альтернативна гідроенергетика</i> (хвильові електростанції, використання енергії малих річок)
	<i>геотермальна енергетика</i>
	використання енергії <i>біомаси</i>
	виробництво <i>біогазу</i>

Основними чинниками, які впливають на стан вітчизняного ринку альтернативної енергетики, та сонячної енергетики зокрема, є політичні, економічні, природні та споживча поведінка суб'єктів промислового ринку. Розглянемо їх більш детально.

1. Політичні чинники. Ціни на нафту і газ, що імпортуються, встановлюються Урядом України, що призводить до того, що держава занадто прив'язана до енергопостачальників, відносини з якими тривають ще з часів СРСР. Без державної підтримки виробникам важко знайти кошти для розвитку, вдосконалення продукції, модернізації виробництва, щоб залишатись конкурентоспроможними на світовому ринку. Крім того, український уряд не застосовує жодних нефінансових механізмів підтримки виробників сонячної енергії, наприклад, податкових пільг чи субсидування. Також в Україні недосконала законодавча база, наприклад, «зелений тариф», що забезпечує розвиток ринку альтернативних джерел енергії шляхом викупу державою електроенергії у виробників. Через сукупність даних бар'єрів термін окупності сонячних енергетичних систем складає 20 років, в той час як в Європі цей термін не є довшим за 4–5 років.

2. Економічні чинники. До економічних чинників, які впливають на стан вітчизняного ринку альтернативної енергетики, відносяться, перш за

все, нестійкі ціни на нафту і газ, що мають тенденцію до зростання, та високі витрати на транспортування енергоресурсів, що також робить їх вартість вищою. Треба також брати до уваги і невисоку платоспроможність споживачів на внутрішньому ринку, низький рівень попиту на альтернативні джерела енергії, низький рівень інформованості населення щодо переваг даного виду енергії.

3. Природні фактори. На території України сьогодні відсутні запаси природних ресурсів для повного покриття попиту, що говорить про їх вичерпність та неперспективність ринку. Проблема забруднення навколишнього середовища також спонукає до розвитку ринку альтернативних джерел енергії.

4. Не менш важливим фактором розвитку галузі є **споживча поведінка суб'єктів промислового ринку**. Він є складнішим щодо вивчення мотивів споживачів. Специфіка поштовху до здійснення покупки, а саме придбання альтернативних джерел енергії, для підприємства полягає в тому, що найчастіше такі рішення приймає або керівник організації, враховуючи думки своїх заступників, або власники компанії. Зважаючи на вартість проектів із переходу на альтернативні джерела енергетики, а також стан та динаміку факторів бізнес-середовища, що ми їх розглянули вище, позитивні рішення в цьому напрямку приймаються надзвичайно важко, а процес їх прийняття відбувається дуже довго.

Досліджуючи динаміку розвитку ринку нетрадиційних джерел енергії в Україні, можна зробити висновок, що країна є більш готовою до ролі виробника, а не споживача. Комплекс політико-правових, економічних та соціальних факторів роблять споживчий та промисловий ринки України неготовими для переходу на альтернативні джерела енергії. Саме тому компаніям, задіяним на ринку альтернативної енергетики, слід взяти курс на Захід та спрямовувати політику на освоєння ринку Європейського Союзу.

На підтвердження привабливості ринку альтернативної енергетики ЄС свідчить аналіз факторів виходу на ринок:

1. Політико-правові (сформована законодавча база, підтримка галузі з боку Європарламенту, визначені норми сертифікації продукції).

2. Економічні (зростання ціни на традиційні енергоресурси, 3-річна окупність проектів українського походження, багатомільйонні інвестиції в галузь, ринковий потенціал, висока вартість транспортування газу/нафти).

3. Природні (дефіцит природних енергоресурсів, екологічна безпека, сприятливі кліматичні умови на території ЄС).

4. Науково-технічні (висококваліфіковані спеціалісти, використання новітніх розробок у сфері АДЕ).

Адже головною ціллю Європейського Союзу сьогодні є досягнення 20 % долі використання енергії з відновлюваних джерел до 2020 року. Враховуючи ємкість європейського енергетичного ринку, для українських компаній це унікальна можливість виходу на міжнародну арену. Також, зважаючи на стрімкість розвитку галузі, в українських виробників з'являється додаткова можливість зайняти нішу на ринку. Проте важливою умовою

для здійснення швидкого та фундаментального освоєння галузі є вибір ефективної стратегії виходу на ринок.

Процес розширення економічної діяльності на ринок, який стрімко розвивається, вибір конкурентної поведінки, враховуючи короткостроковість періоду виходу та закріплення стійких позицій, — це характеристики найбільш оптимальної стратегії охоплення ринку, а саме *стратегії економічної експансії*.

Подібна форма міжнародних економічних відносин є безперечно найефективнішою для *охоплення ринку*, який знаходиться на етапі зростання. Саме таким є ринок альтернативної енергетики ЄС. У 2010-му році споживання енергії з використанням відновлюваних джерел енергії 12 %, 2011-го та 2012-го років, за програмою Уряду ЄС, споживання мало збільшуватись на 2 % щорічно.

Стратегія «економічна експансія» безумовно забезпечить українським компаніям *швидке освоєння та закріплення позицій лідера* на великому за своїм масштабом ринку Євросоюзу. Крім того, українські виробники енергії з нетрадиційних джерел, за допомогою *короткострокового характеру експансії*, можуть вдало використати посткризовий період ринку ЄС через обережність місцевих компаній, які найімовірніше обернуть оборонну стратегію в даний період. Також це дасть можливість українським виробникам перейняти досвід в іноземних компаній та в подальшому розвивати національний ринок у співпраці з Урядом України.

Список літератури

1. Международные стандарты для разработки и продвижения энергоэффективности и возобновляемых источников энергии: Информационная статья МЭА [Електронний ресурс] // МЭА. — 2008. — Режим доступу: http://www.iea.org/russian/pdf/Paper_Int_standard_promote_EE_russian.pdf
2. Мировая : мировые товарные и финансовые рынки: аналитика [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/commod/oilcount.htm>
3. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
4. Офіційний сайт Європейського Союзу (<http://ec.europa.eu>)
5. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект / А. О. Старостіна. — К.; М.; СПб. : Видавничий дім «Вільямс», 1998. — 262 с.
6. Старостіна А., Кравченко В. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик») / Стаття // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2011. — № 128. — С. 5–11.
7. Энергосбережение: в Евросоюзе все по плану: аналитика [Електронний ресурс] // Энергетический портал Белоруси. — 21.02.2010. — Режим доступу: http://reenergy.by/index.php?option=com_content&task=view&id=335&Itemid=88888967
8. <http://globalization.kof.ethz.ch/> (KOF Index of Globalization)

Н. Д. Данилова

Киевский национальный университет им. Т. Шевченко

ЭКСПАНСИЯ УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ НА ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Резюме

В статье рассмотрена проблематика разработки международных стратегий выхода компаний на новые рынки. Также проанализированы основные факторы, влияющие на развитие украинского и европейского рынка возобновляемых источников энергии. Предложена категория «экономической экспансии» с точки зрения маркетинга. Даны практические рекомендации для украинских компаний по достижению эффективной экономической экспансии на европейский рынок альтернативной энергетики.

Ключевые слова: международная маркетинговая стратегия, экономическая экспансия, рынок возобновляемых источников энергии.

N. D. Danylova

Taras Shevchenko Kyiv National University

FEATURES OF ECONOMIC EXPANSION INTO THE EUROPEAN RENEWABLE ENERGY MARKET

Summary

Current literature concerning international market entry strategies is analyzed. Major *factors* which *influence Ukrainian and European* renewable energy market are also analyzed. The category of economic expansion is defined from the marketing point of view. Practical recommendations are given to the Ukrainian companies about attaining an efficient economic expansion into the European renewable energy market.

Key words: international marketing strategy, economic expansion, renewable energy market.

УДК 339.46+306.3

Т. Г. Доброва

Южноукраинский национальный педагогический университет
им. К. Д. Ушинского

СРЕДНИЙ КЛАСС В УКРАИНЕ: СУБЪЕКТИВНОЕ ВОСПРИЯТИЕ И РЕАЛЬНОСТЬ

Статья является попыткой составить адекватное представление об экономической дифференциации населения Украины. На основе эмпирических материалов определено реальное положение среднего класса в обществе, оценена острота проблемы бедности и ее социально-экономические последствия. Подчеркнута необходимость системной социальной политики на национальном уровне.

Ключевые слова: социальная стратификация, средний класс, абсолютная бедность, относительная бедность, субъективная бедность, прожиточный минимум.

Рыночная трансформация украинского общества происходит в сложных условиях глобальной нестабильности. Успешность реализации макроэкономических программ в значительной степени зависит от создания конкурентоспособного национального производственного комплекса и сбалансированной социальной структуры общества. Преодоление бедности и социального неравенства, становление значительного среднего класса выделены как приоритетные направления современной государственной политики [1]. В рамках Программы развития ООН с 1993 года Украина реализует Проект «Цели развития тысячелетия», в котором преодоление бедности выделено как первоочередная цель [2, с. 22–23, 34–38]. Анализ реального уровня социального расслоения общества, поиск путей эффективного решения проблемы определяет актуальность исследования.

Сама по себе социально-экономическая дифференциация общества не является порождением рыночных реформ. Она происходит вследствие объективно существующего неравенства в доступе к материальным и нематериальным благам. Как известно, одним из главных объектов критики административно-командной системы хозяйствования являлось «уравнительное распределение на грани всеобщей бедности». Рыночное реформирование украинского общества предлагалось как средство преодоления этого порока. Процесс реформирования базировался на монетаристской модели, в соответствии с которой для успешной экономической деятельности требуются приватизация, либерализация торговли, макроэкономическая стабилизация и рыночное ценообразование. Предполагалось, что как только государство «уйдет с дороги», частные рынки эффективно распределят ресурсы и будут стимулировать экономический рост на здоровой основе. Всеобщая «ваучерная» приватизация государственной собственности представлялась как механизм, который обеспечит социальную справедливость,

сделает каждого гражданина «реальным собственником общественного богатства». Она, как утверждалось, создаст равные стартовые условия, на которых сформируется «средний класс» — социально-экономический фундамент свободного, демократического общества.

Перераспределение материальных ресурсов и изменения в жизненных шансах осуществлялись с невиданной ранее быстротой за очень короткий исторический период. Главным экономическим результатом интенсивных рыночных преобразований стала смена форм собственности на средства производства, что не только не снизило уровень социальной дифференциации в обществе, но резко усилило экономическое неравенство, привело к социальной поляризации.

Цель статьи — оценить результативность реформирования украинского общества с позиций благосостояния нации, определить, создана ли социальная база рыночной экономики за два десятилетия ее становления.

Проблема социально-экономической дифференциации населения Украины как следствие рыночной трансформации общества не получила еще должной политико-экономической оценки. В основном ее изучают социологи. Глубокий анализ субъективных и объективных проявлений социального расслоения общества проводят Центр экономических и политических исследований им. А. Разумкова [3, 4, 5], Институт экономики и прогнозирования НАН Украины [6, 7], Институт демографии и социальных исследований НАН Украины [8]. Этой проблеме посвящены труды академиков В. М. Гейца, Э. М. Либановой [9], профессоров В. О Мандыбуры [10], В. А. Гошовської [11] и др.

В процессе исследования структуры общества с точки зрения его благосостояния традиционно используются как объективные, так и субъективные критерии. В социологической практике применяется три концепции: абсолютная бедность, относительная бедность и субъективная бедность.

Абсолютная бедность — наиболее простой подход к оценке данного явления. Ее уровень определяется на основе соизмерения доходов определенных групп населения с установленным прожиточным минимумом, принятой в обществе чертой бедности. Так, в Украине национальная граница бедности определяется на уровне 75 % медианного уровня среднемесячных совокупных эквивалентных расходов на душу населения, что соответствует международным нормам.

Относительная бедность предполагает оценку структуры общества в зависимости от соответствия доходов различных социальных групп некому стандарту, преобладающему в стране.

Категория «субъективная бедность» отражает уровень самооценки гражданами своего материального положения, их представлений об имущественном расслоении общества, о разрыве между реальным уровнем жизни и сформированными жизненными стандартами. Причем последние складываются не столько под влиянием реальных внутренних условий данной страны, сколько под воздействием внешней среды, стандартов благосостояния в развитых странах. Средствами рекламы эти стандарты активно внедряются в общественное сознание.

Обратимся первоначально к уровню социальной самооценки гражданами Украины своего материально-имущественного положения и социального статуса.

По результатам опроса, проведенного Центром экономических и политических исследований им. А. Разумкова, 31 % граждан отнесли себя к низшему классу, 50,7 % — к среднему, и лишь 1,7 % — к высшему, 16,6 % затруднились ответить [3, с. 6].

Столь высокий процент людей, назвавших себя средним классом, перестанет удивлять, если рассмотреть критерии, по которым граждане сделали такой выбор. Из общего числа опрошенных 29,3 % имеют средний доход; 20,5 % — субъективно ощущают себя средним классом; 15,2 % — считают унижительным относить себя к низшему классу; 13,1 % — хотят жить, как живет средний класс в ЕС; 12,5 % определили принадлежность к среднему классу исходя из характера своей деятельности; 6,4 % — в зависимости от уровня образования [3, с. 10].

Очевидно, что представления большинства граждан о среднем классе как социальном явлении весьма размыты. Поэтому судить о его масштабах только на основе самооценки — неверно.

Современная наука применяет многофакторный подход к определению социальной стратификации, используя такие признаки, как доход, имущественное положение, образование, занятость, образ жизни, общественный престиж, социальная самооценка и др.

Такой широкий взгляд на проблему позволяет многим аналитикам утверждать, что средний класс в Украине отсутствует или находится в стадии зарождения. Так, например, Л. Черенько, руководитель исследований уровня жизни Института демографии и социальных исследований НАНУ, отмечает, что в Украине можно выделить лишь потенциальные группы, которые в будущем сформируют средний класс, их не более 5–7 процентов. Директор социологической службы Центра Разумкова А. Биченко считает, что по существующим критериям к среднему классу в Украине сегодня можно отнести не более 10–12 процентов населения. При этом, в отличие от среднего класса в высокоразвитых государствах, они не имеют реального влияния ни на политику, ни на экономику страны, поскольку в основном озабочены тем, чтобы выжить [12].

Более того, реальность украинского общества такова, что перечисленные выше критерии не дополняют друг друга, а чаще совершенно разорваны. Высокий уровень образования, например, не является гарантией высокого дохода, а наличие собственного бизнеса не всегда предполагает высокую образованность. По мнению экспертов, в нашей стране нет единого среднего класса, а есть несколько квази-классов [13]. Модальной группой украинского среднего класса являются специалисты (сферы науки, образования, здравоохранения, СМИ и другие). Чаще всего представители среднего класса — это наемные работники. Работодатели и работающие собственники предприятий составляют не более 5 процентов в немногочисленном среднем слое [5, с. 2, 47].

Представляет безусловный интерес анализ соотношения обязательного и реального владения чертами или ценностями, присущими среднему классу, проведенный Центром Разумкова [4, с. 29]. Выделим лишь некоторые из наиболее часто применяемых критериев.

Таблица 1

**Критерии принадлежности к среднему классу.
В процентах к общему числу опрошенных**

Критерии	Следует владеть	Владеет
Стабильный доход, обеспечивающий высокий уровень жизни	87,5	36,8
Комфортное жилье	87,4	70,8
Работа, соответствующая квалификации и обеспечивающая должный доход	85,0	47,0
Высокий уровень образования	53,6	40,7
Собственное дело (бизнес)	34,6	10,6

Приведенные данные позволяют утверждать, что в Украине признаки среднего класса достаточно выразительно выявляются лишь при сравнении его с низшим классом. Тогда более значительны отличия по уровням доходов, имущественного состояния и социального оптимизма. Но они менее выражены, когда сопоставляются некие идеальные представления с реальностью.

Наиболее легко поддающийся измерению критерий — уровень доходов. Но и здесь нет единства мнений по поводу границы между средним и низшим классом. По стандартам Всемирного банка доходы среднего класса должны составлять 3500–8000 дол. в месяц на члена семьи. Такие стандарты применимы к США, Японии, Швейцарии, Великобритании. В Германии приемлемы 2000 дол., в Испании и Португалии — 1000 дол. Украинские социологи определяют минимальную границу доходов среднего класса на уровне 1000 дол. в месяц [14]. Данные самооценки домашних хозяйств Украины в 2010 году свидетельствуют, что 59 % семей определяют минимальный доход, позволяющий считать себя средним классом, на уровне свыше 5000 грн в месяц (в т. ч. городское население — 63 %, сельское население — 50 %). В 2009 году такое мнение разделяли — 53 % домохозяйств, в предкризисном 2007 году — 31 %. Многие домохозяйства допускают и более низкие границы: 17 % — от 4500 до 5000 грн; 8,6 % — от 3500 до 4500 грн; 10 % — от 2500 до 3500 грн [15, с. 1–2].

Сопоставим эти оценки с реальным уровнем доходов домохозяйств Украины. В 2010 году среднедушевой доход составлял 1304 грн. При этом в 57 % домохозяйств средний уровень доходов на 1 члена семьи был ниже среднего по стране, а более 16 % домохозяйств имели доход ниже прожиточного минимума (843 грн) [16, с. 1, 14]. За 9 месяцев 2011 года названные показатели существенно не изменились, составили соответственно 56,7 % и 14,9 % [17]. Таким образом, реальность отстает от самых скромных международных параметров и даже национальных оценок как минимум в пять

раз. Приведенная статистика, напротив, позволяет констатировать крайне высокий уровень абсолютной бедности.

В 2010 году национальная граница бедности определялась на уровне 944 грн в месяц на одного человека. При этом уровень бедности составлял 24 % населения — 10,7 млн граждан (3,5 млн домохозяйств). Особенно остра проблема бедности для сельского населения (32 % домохозяйств) и семей с детьми (31 % домохозяйств, в том числе 58 % многодетных семей). Преодолеть такое расслоение не удастся на протяжении десятилетия.

Следует отметить, что в сравнении с 2000 годом значительно сократилось число людей, живущих ниже уровня бедности. В 2000 году среднедушевые доходы 39,2 млн граждан не достигали прожиточного минимума, что превышало 80 % общей численности населения, в 2010 году эти показатели снизились до 9,7 млн человек — 21,8 % [17].

Несмотря на позитивные тенденции в динамике показателей абсолютной бедности, хронической проблемой для Украины остается глубокая дифференциация населения по уровню благосостояния.

По данным Госкомстата соотношение 10 % общих доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения (децильный коэффициент фондов) составляет 5,2 раза. Соотношение минимального уровня доходов 10 % наиболее обеспеченной группы населения и максимальных доходов наименее обеспеченной группы (децильный коэффициент дифференциации общих доходов) составляет 3,3 раза. Наиболее обеспеченные 20 % населения получали 36 % общих доходов [17]. По оценкам академика В. М. Гейца, реальный разрыв в доходах наиболее и наименее обеспеченных групп (коэффициент фондов) превышает 9 раз. При этом отмечается тяготение большинства децильных групп населения к низшим доходным группам. Так, разрыв в доходах девятой и второй групп составляет лишь 2,7 раза. В первых шести децильных группах размер эквивалентных расходов ниже среднего по Украине, а в седьмой группе — лишь на 3 % выше среднего [6, с. 263–264]. Это подтверждает вывод о крайней поляризации общества, о низком уровне благосостояния большинства населения.

Как отмечалось, большинство граждан, которых можно потенциально отнести к среднему классу (по критерию квалификации), это лица наемного труда, занятые в сфере образования, науки, здравоохранения, СМИ и др. Главный источник доходов для них — заработная плата. Статистика свидетельствует, что ее уровень не отвечает международным параметрам доходов среднего класса. Напротив, в течение многих лет фиксируется отставание средней зарплаты по названным отраслям экономики от среднего показателя по стране [17].

Для Украины в целом весьма острой является проблема бедности работающих граждан. Из 10,7 млн людей, живущих ниже уровня бедности, 40 % — это работающие граждане [16, с. 1]. По статистике на декабрь 2011 года средняя заработная плата составляла 3054 грн. При этом зарплата 6 % работников не достигала минимального уровня (1004 грн), более 60 % получали зарплату ниже средней. Только у 11 % работников зарпла-

та превышала 5000 грн. В сфере образования этот показатель снижается до 4 %, в здравоохранении — до 2,4 % [17].

Следует обратить внимание и на нестабильность социальной структуры, обусловленную макроэкономической конъюнктурой. Для украинских домохозяйств характерны неуверенность в будущем, опасения переместиться на более низкие социальные слои. Так, оценивая перспективы изменения своего материального положения в 2007 году, 21,8 % домохозяйств предполагали, что в следующем году оно улучшится. В 2009 году таких семей было вдвое меньше (11 %), через год такие ожидания уменьшились еще на 0,2 %. Предположение о том, что благосостояние семьи не изменится, в 2007 году высказывали 19 % семей, в 2010 году — 32,4 %. При этом преобладающая доля домохозяйств стабильно прогнозирует ухудшение своего материального положения — 57,2 % в 2007 г. и 54,9 % — в 2010 г. [15].

Одной из главных характеристик социальной структуры в развитом обществе является восходящая социальная мобильность. В украинском обществе это не характерно даже для той немногочисленной группы граждан, которая наиболее соответствует критериям среднего класса. На вопрос «Видите ли вы социальные перспективы сейчас в Украине?» положительный ответ дали лишь 41 % респондентов. Среди низшего класса — таких граждан 6,2 % [4, с. 26]. Оценивая шансы на восходящую социальную мобильность, представители среднего класса ответили следующим образом: 44,4 % не видят таких шансов, 25,8 % считают, что определенные шансы на восхождение есть; только 7,5 % считают, что у них есть реальная возможность социального восхождения.

В развитых рыночных экономиках среднему классу присуща достаточно высокая предпринимательская активность, ориентация на карьерный рост. В украинском обществе еще не сформированы соответствующие приоритеты. Среди первоочередных ценностей 80 % домохозяйств выделяют здоровье, 15,7 % — семью и детей, лишь 0,7 % — работу и карьеру и 0,2 % — образование. Низкий уровень благосостояния большинства домохозяйств предопределяет и такое предпочтение: при условии значительного увеличения доходов 42–35 % домохозяйств в первую очередь направят средства на улучшение жилищных условий, покупку одежды, бытовой техники. Только 5,5 % домохозяйств используют дополнительные доходы на развитие предпринимательства. Примечательно, что последний показатель постепенно снижается. Так в предкризисном 2007 году готовность вкладывать дополнительные доходы в бизнес проявляли 7,6 % домохозяйств, в 2009 году — 5,7 % [15, с. 5].

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что главной предпосылкой формирования среднего класса является адаптация домашних хозяйств к рыночным отношениям, формирование нового комплекса моральных ценностей и приоритетов, осознание необходимости рассчитывать на собственные силы при резком сокращении социальных обязательств государства перед гражданами. Но следует реализовать и комплекс государственных социальных программ.

– Повышение благосостояния населения, в том числе среднего класса, зависит от реформирования оплаты труда. Необходимо преодолеть такое противоестественное положение, как бедность работающих, особенно людей с высоким уровнем квалификации. Цена труда должна обеспечивать воспроизводство квалифицированной здоровой рабочей силы. Работающий должен иметь возможность обеспечить для своей семьи потребление на общественно нормальном уровне.

– Вместе с тем темпы повышения заработной платы должны определяться не популистскими политическими технологиями, а опираться на рост реального ВВП, повышение общественной производительности труда. По оценкам академика В. М. Гейца, нарушение этой объективной зависимости в 2005–2008 годах вызвало значительные диспропорции в ВВП и ограничило возможности экономического развития [7, с. 83].

– Государство должно систематически (не реже 5-летнего периода, как предусматривает закон) пересматривать структуру и стоимость потребительской корзины, являющейся базой для определения социальных стандартов.

– Средние доходы должны поддерживать склонность к сбережениям, что создаст стабильный источник инвестиций. В настоящее время способность делать сбережения отмечают лишь около 11 % домохозяйств [15, с. 5].

– Удешевление кредитов стимулирует предпринимательскую активность малого бизнеса — одного из материальных фундаментов среднего класса.

– Острейшая проблема государственного управления в Украине — разработка оптимальной налоговой политики, которая призвана расширить реальный сектор экономики, сократить теневой бизнес, увеличить базу налогообложения. Как следствие — расширятся возможности бюджетного финансирования социальных программ, сформируется эффективный спрос, приумноженный эффектом мультипликатора. На базе экономического роста повысится благосостояние общества в целом и разных его социальных слоев.

Список литературы

1. Про невідкладні заходи з подолання бідності // Указ президента України № 274/2010 // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Цілі розвитку тисячоліття. Україна-2010. Національна доповідь. Міністерство економіки України та Програма розвитку ООН в Україні. К., 2010. //Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.undp.org.ua>.
3. Міщенко М. Середній клас: самовизначення в соціальній структурі суспільства // Національна безпека і оборона. — № 7. — 2008. — С. 5–13.
4. Биченко А. Український середній клас: уявлення та реальні ознаки. // Національна безпека і оборона. — № 7. — 2008. — С. 14–29.
5. Середній клас — передумова демократичної перспективи України.// Національна безпека і оборона. — № 7. — 2008. — С. 2–4, 30–48.
6. Соціально-економічний стан України: Наслідки для народу та держави: Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с. // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
7. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с. // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

8. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. — К.: ІДСД НАН України, Держкомстат України, 2010. — 496 с.
9. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу. — К.: КНЕУ, 2008. — 328с.
10. Мандибура В. О. Політико-економічні аспекти сучасного соціально-класового структурування населення України // Економічна теорія. — 2010. — № 2. — С. 16–30.
11. Соціальна держава: український вибір: Монографія /В. А. Гошовська, Л. І. Ільчук, Н. П. Баранова та ін.; М-во праці та соц. політики України; За ред. Гошовська В. А., Ільчук Л. І. — К.: ЦПСД, 207. — 336 с.
12. Шторпін І. Хто і що перешкоджає зміцненню середнього класу? // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org>
13. В Украине понятия «зарплата», «благосостояние», «уверенность в завтрашнем дне» — это разные вещи. — <http://www.seychas.com.ua>
14. Мичковская Н. Стыдно быть бедными. Кризис сохранил самооценку украинцев // Интернет-газета «Сейчас» 12.11.2008 // Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.seychas.com.ua>.
15. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2010 році. — Офіційний сайт Держкомстату України // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
16. Соціально-економічне становище домогосподарств України в 2010 р. — Офіційний сайт Держкомстату України // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. Офіційний сайт Держкомстату України // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Т. Г. Доброва

Південноукраїнський національний педагогічний університет
ім. К. Д. Ушинського

СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ: СУБ'ЄКТИВНЕ СПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛЬНІСТЬ

Резюме

Стаття є спробою скласти адекватне уявлення про економічну диференціацію населення України як наслідок трансформаційних процесів у суспільстві. На підставі емпіричних матеріалів визначено реальне становище середнього класу в суспільстві, оцінена гострота проблеми бідності та її соціально-економічні наслідки. Підкреслена необхідність системної соціальної політики на національному рівні щодо формування середнього класу.

Ключові слова: соціальна стратифікація, середній клас, абсолютна бідність, відносна бідність, суб'єктивна бідність, прожитковий мінімум.

T. Dobrova

Southern Ukraine State Pedagogical University

MIDDLE CLASS IN UKRAINE: SUBJECTIVE PERCEPTION AND REALITY

Summary

The article is an attempt to make up an adequate representation about economic differentiation of the population of Ukraine as a cause of the transformational process in the society. On the ground of empiric material the acuteness of the problem of poverty and its social-economical consequences was estimated. The necessity of systemic social policy on the national level was emphasized.

Key words: social stratification, middle class, absolute poverty, relative poverty, subjective poverty, minimum of subsistence.

УДК 339.92(075.8)

Л. Х. Доленко, Г. С. Прокоф'єва

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ФЕНОМЕН СВІТОВОЇ УРБАНІЗАЦІЇ: ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ

В статті досліджуються причини сучасного посилення урбанізаційних процесів у світі та роль міст як центрів світових фінансових мереж та інноваційних кластерів.

Ключові слова: урбанізація, мегаполіс, місто, агломерація, міграція.

Урбанізацію можна визначити як історичні зміни форм суспільного життя навколо існуючих міст на територіях, що вважаються привабливими внаслідок культурних, історичних, економічних та інших причин. Зважаючи на те, що ядрами урбанізованих територій, як правило, є міста, важливим є визначення сутності цього явища, яке існує, наскільки відомо, з античних часів у Месопотамії, долинах Йордану, Інду та Янцзи. Дослідження у цьому напрямку стають все більш проблемними внаслідок того, що різноманітні соціальні науки, ґрунтуючись на різних базових ідеологіях, протистоять одна другій. Варто лише звернути увагу на розмивання самого поняття «місто» в урбанізованих ареалах, яке в наші часи продовжує використовуватись враховуючи багатотисячолітній термін існування та його символічний зміст. Якщо ще за часів першої промислової революції було легко відрізнити місто від суто сільської території: воно мало чітко визначені архітектурні форми та юридичні межі, відображені у відповідних документах, то в наші часи делімітація таких кордонів утруднена, бо не існує чітко помітних граничних відмінностей. Існуючі розбіжності національних критеріїв приводять до того, що містами вважаються населені пункти від 200 жителів, як у Данії, так і від 50 000, як у Японії. Якщо в одних країнах існує суто адміністративний підхід (США), то в інших це може бути «урбаністичний аспект» населення або відсоток сільських жителів. Труднощі пов'язані, з тим, що структури і функції сучасного міста та його оточення є складними. Як констатує Д. Пумен, «будь-які надмірно прості визначення, які базуються лише на одному підході, ризикують викривити складність, притаманну феномену урбанізації».

До недавнього часу світова популяція була переважно сільською. Сучасне місто народилось з індустріальною революцією, розвитку засобів комунікації, сільської міграції. Західна Європа і Північна Америка в XIX ст. зазнали швидкої урбанізації, тоді як у дореволюційній Росії в 1904 р. міське населення складало 17 %, а у світі в 1900 р. воно не перевищувало 14 % (проти 6,4 % в 1850 р.). У середині XX ст. вже 30 % жителів планети вважались міщанами, і цей ріст прискорюється. Зараз ця частка перетнула поріг в 50 % і продовжує швидко збільшуватись, на що особливо впливає урбанізація двох найбільш населених країн: Китаю та Індії. Разом з тим чіткий по-

діл розселення на урбанізовані та аграрні території все більше розмивається і втрачається одна з важливих ознак відмінності — спосіб життя. Якщо для відносно малорозвинених країн ще підходить визначення Г. Шабо «Здається, що поняття міста для кожного зрозуміло: ми визначаємо місто як протилежне місцевості, яка його оточує», то для розвинених країн існує термін «міське не сільськогосподарське»: люди ночують за містом, але працюють у містах. Навіть агровиробництво все більше і більше індустріалізується. Тиск на оточуючий простір все більшої штучності життєвої інфраструктури, зростаючого населення стає все потужнішим. Тому нерідко мова йде про «божевільну урбанізацію світу» і про те, що «зростання урбанізації відбувається у такому ритмі, що географи не знають що і думати» (А. Банер, 2009). Це зростання є особливо потужним у найбільш бідних країнах. В Африці міське населення збільшилось в 11 разів між 1950–1997рр., і зовсім скоро кожний другий африканець буде жити у місті. Таке прискорення зростання має багато негативних аспектів: руйнування екосистем, збільшення різноманітних ризиків, розростання трущоб і злиденного населення на периферіях міст. ООН передбачає, що якщо ситуація не зміниться, біля 1,4 млрд людей зосередиться в бідонвілях в 2020 р. — вже зараз більш ніж 40 % населення індійських міст живе в цих злиденних зонах.

Міста концентрують інвестиційні можливості та робочі місця, забезпечуючи економічний розвиток та високооплачувані професії, кращий доступ до благ, сервісу, місцеположення і, загалом, кращу якість життя, що стимулює міграцію сільських жителів до урбанізованих територій.

Усе це стимулює посилення їхньої економічної, політичної, фінансової, культурної ролі. Наприклад, ВВП Токіо у 2008 р. склад 1479 млрд дол., Нью-Йорка — 1406, Лос Анжелеса — 792. Для порівняння: у 2010 р. ВВП Російської Федерації дорівнював 1477 млрд дол., а Великої Британії — 2259 млрд дол.

Такий «вибух» урбанізації має багаточисленні причини, які залежать від економічних і соціальних умов різних країн і по-різному впливають на процес. В епоху глобалізації привабливість різних регіонів посилюється: певні регіони притягують мігруюче населення більше, ніж інші; так, великі міста, які концентрують фактори успіху, приваблюють молоді кваліфіковані та малокваліфіковані кадри. У сучасному світі узбережжя морів та океанів теж притягують населення, що створює тиск на природне середовище; варто глянути на знамените південне узбережжя Франції, майже повністю забудоване віллами. Одесу та її пригорода, очевидно, також очікує цей результат. У США прибережне населення зростає в чотири рази швидше, ніж всередині країни, а в Китаї розрив в умовах життя між літоральними регіонами і іншими частинами постійно збільшується. ВВП міст по відношенню до регіону: США — 84 %, Західна Європа — 63 %, Латинська Америка — 77 %, Китай — 78 %, Індія — 39 %. Згідно підрахунків уже згаданої Мс Kinsey, різниця у доходах населення великих міст, які налічують більш ніж 150 тис. жителів, та іншим населенням була така: США — 134 %, Західна Європа — 130 %, Латинська Америка — 258 %, Китай — 383 %, Індія — 275 %.

Сьогоднішня урбанізація приймає різноманітні форми, і стає все важче визначити чітку логіку цього розпорошеного по всьому світі процесу. До нього додається неконтрольоване зростання мегаполісів в країнах, що розвиваються, таких як Лагос, Мехіко, Сан Пауло тощо. Мегаполіси розвинених країн теж створюють великі проблеми із забрудненнями, транспортом, безпекою та іншими умовами життя.

Таблиця 1

Населення найбільш урбанізованих територій світу

№	Урбанізована територія	Країни	Населення
1.	Токіо	Японія	43 200 000
2.	Мехіко	Мексика	27 584 233
3.	Нью-Йорк	США	24 933 312
4.	Сеул	Півд. Корея	22 813 552
5.	Сан Пауло	Бразилія	19 592 271
6.	Мумбай	Індія	19 196 000
7.	Лос-Анжелес	США	17 629 607
8.	Каїр	Єгипет	17 602 000
9.	Делі	Індія	17 582 000
10.	Джакарта	Індонезія	17 000 000
11.	Осака	Японія	16 490 000
12.	Москва	Росія	14 837 510
13.	Шанхай	Китай	14 503 000
14.	Карачі	Пакистан	14 500 000
15.	Маніла	Філіппіни	14 500 000
16.	Калькутта	Індія	14 277 000
17.	Лондон	Велика Британія	13 945 000
18.	Лагос	Нігерія	13 400 000
19.	Буенос-Айрес	Аргентина	13 244 253
20.	Стамбул	Туреччина	12 697 164
21.	Тегеран	Іран	12 150 742
22.	Париж	Франція	12 098 098
23.	Ріо-де-Жанейро	Бразилія	11 849 940
24.	Дакка	Бангладеш	11 430 000

Джерела: <http://www.citypopulation.cle/World.html>;
<http://www.census.gov/population/estimates/metrocity/ma99-03a.txt>;
<http://www.demographia.com>

Таблиця 2

Населення міст Європи з оточуючими урбанізованими територіями
(понад 2 млн жит.)

№	Міська агломерація	Країни	Населення урбанізованих територій	Населення центральних міст
			(оцінка 2007 р.)	(оцінка 2009 р.)
1.	Москва	Росія	14 926 513	11 514 300
2.	Париж	Франція	11 836 970	2 201 578
3.	Лондон	Велика Британія	10 577 000	7 683 316
4.	Мілан	Італія	7 320 000	1 324 923
5.	Санкт-Петербург	Росія	6 125 627	4 868 500
6.	Мадрид	Іспанія	6 098 000	3 259 376

Закінчення табл. 2

№	Міська агломерація	Країни	Населення урбанізованих територій	Населення центральних міст
			(оцінка 2007 р.)	(оцінка 2009 р.)
7.	Барселона	Іспанія	4 853 000	1 641 281
8.	Донецьк	Україна	4 486 333	1 016 194*
9.	Київ	Україна	4 464 793	2 611 327*
10.	Ліверпуль — Манчестер	Велика Британія	4 209 000	454 654 396 309
11.	Берлін	Німеччина	4 026 000	3 418 983
12.	Неаполь	Італія	3 833 000	959 303
13.	Афіни	Греція	3 799 000	752 573
14.	Рим	Італія	3 776 000	2 491 807
15.	Катовіце	Польща	3 384 370	309 626
16.	Варшава	Польща	3 370 000	1 709 781
17.	Дніпропетровськ	Україна	3 368 019	1 080 846*
18.	Гамбург	Німеччина	3 280 000	1 773 537
19.	Бірмангем	Велика Британія	3 250 000	945 747
20.	Лісабон	Португалія	2 800 000	482 678
21.	Бухарест	Румунія	2 600 000	1 920 121
22.	Будапешт	Угорщина	2 572 000	1 656 358
23.	Амстердам	Нідерланди	2 310 000	755 207
24.	Копенгаген-Мальме	Данія-Швеція	2 379 000	1 081 788 263 797
25.	Штутгарт	Німеччина	2 344 000	596 337
26.	Мюнхен	Німеччина	2 325 000	1 360 717
27.	Брюссель	Бельгія	2 129 000	1 050 143
28.	Ліон	Франція	2 118 132	483 181
29.	Відень	Австрія	2 082 000	1 690 103

* На 01.01. 2012 р.

Джерела: ті ж самі.

Сьогодні міста досягли історично беспрецедентно великих розмірів. Зростаючи кількість мегаполісів (див. таблицю 1) спричиняє великий тиск на природоресурсну систему.

Незважаючи на те, що міста займають лише 2 % населеної земної суші, їхнє існування спричиняє більшість екологічних проблем на найвіддаленіших територіях внаслідок різноманітного попиту, який може бути задоволений використанням ресурсів цих територій. Так, вважається, що для задоволення енергетичних та інших ресурсних потреб Лондона використовується площа, яка в 300 разів перевищує площу Великої Британії [1].

Занепокоєність щодо сучасної анархічної урбанізації не повинна, однак, затінити принципову реальність: міста є дзеркалом цивілізацій, їх символами, згадаймо Рим, Геную, Париж, Київ, Москву, Мекку тощо. Специалізовані види діяльності народжували міста як центри релігій, політичної активності, комерції, адміністрації, культури тощо. Тому місто можна чітко визначити згідно його основних функцій, концентрації населення та способу міського життя. Р. Е. Парк [2], соціолог чиказької школи, писав в 1916 р.: «Місто є, швидше, стан духу, сукупність звичаїв і традицій».

Однак сьогодні міста «вибухнули» і все більше складаються з острівців, інкорпорованих в сільську місцевість. Але осередкові агломерації, завдяки сервісним службам, іміджу, інфраструктурі та сучасному обладнанню, завжди привабливі. Традиційне місто в реальності є керівним центром території, яка пропорційна його значенню. Однак у 1996 р. О. Дольфус висунув концепцію «світового мегаполісного архіпелагу» (СМА), тобто сукупності міст, які претендують на «управління світом», концентруючи інноваційну фінансову та управлінську активність. Ці міста, СМА, не реалізують прямо свою владу на своїй ближній периферії: вони більше зв'язані між собою завдяки сучасним технологіям.

Прикладом може слугувати діяльність Нью-Йорка, Лондона і Гонконгу. Ці три міста, об'єднані спільною єдиною економічною культурою, пов'язані інтенсивним авіасполученням, оптиковолокнистими кабелями, ідеально розміщеними на земній кулі, створили фінансову мережу, яка посприяла зростанню гнучкості і реактивності світової економіки та швидкому залученню до неї нинішнього фінансово-економічного велетня — Китаю. Цікаво, що ніхто не планував нинішню роль та розміщення цієї трійки, яка забезпечує цілодобову циркуляцію фінансово-інформаційних потоків. Функціонування цих мегафінансових центрів дало змогу М. Елліот назвати їх одним словом Ньюлонконг [3].

Цікаво, що протягом 80-х років ці міста були у занепаді — виробництво покидало Нью-Йорк і Лондон, відповідно стагнували і їхні порти. Майбутнє Гонконгу було непевним внаслідок закінчення терміну колоніального володіння Великої Британії.

Однак досвід міжнародної торгівлі, нагромаджений цими, у минулому портовими, центрами був уміло використаний. Міжнародні комерційні мережі та особисті контакти, притаманні діловій еліті даних мегаполісів, посприяли формуванню та розквіту їхньої нової діяльності — фінансам. Віднині ці три міських ареали, тісно пов'язані між собою, за виразом вже цитованого М. Елліот «підливають мастило в трибки комерції та розвитку». Саме звідси найбільші банки світу, розмістившись в цих стратегічно важливих пунктах, притягують найбільші ТНК у пошуках кредитів та представлення на біржах. Нинішній розквіт економіки Китаю значною мірою зобов'язаний кредитам, які пішли з Гонконгу, і це пояснює особливу політику китайського уряду, який залишив специфічний статус цієї території.

Зрозуміло, що вплив Ньюлонгконга неможливо пояснити лише їхньою фінансовою діяльністю. Це — також центри культури та талантів, які притягуються до них з усього світу, незважаючи на дороговизну землі та нерухомості. Понад три мільйони ньюйоркців народилися поза межами США, а майже 50 % жителів розмовляють у сім'ї іншими, ніж англійська, мовами. Анкетування робочої сили в Лондоні засвідчило, що 31 % жителів народилися поза межами Великої Британії, а до Гонконгу з'їзжаються люди не лише з континентального Китаю, а і з Канади, США, Британії, зокрема, нащадки китайців, які в свій час емігрували з країни походження.

На прикладі Ньюлонгконга можна стверджувати: мегаміста віднині не супроводжують економічний розвиток: вони є його серцевиною, продукують

ючи не товари, а капітал. Ця історична трансформація здійснюється у світовій мережі, в якій постійно організуються обміни між велетенськими фінансовими центрами та такими ж підприємствами світового масштабу. Як сказала одна з чиновників Сингапура, — «Ми нічого не виробляємо, але у нас багато грошей».

Згідно прогнозу консалтингової компанії McKinsey, основна частка економічної діяльності через 13 років в 2025 р. буде зосереджена в 600 найбільших агломераціях, у яких будуть жити мільярди нових споживачів. Саме найбільші міста забезпечать зростання світової економіки у 1,5 рази, вносячи у нього 65 % росту або 30 млрд дол. [4].

Сучасна авангардна роль міст в соціальному житті суспільств не підлягає сумніву. Але постає питання, яка вона була раніше? Поширеним поглядом є те, що місто виросло на природній основі — сільському розселенні, і, відповідно, його економіка є продовженням сільської. Догма про примат сільського господарства домінує до цих пір. Але якщо уважно проаналізувати як історичні, так і сучасні аспекти взаємовідносин між містом і селом, то само собою виникають сумніви щодо цих усталених поглядів. Цікаву та логічно обґрунтовану аргументацію щодо цього питання надає американська дослідниця Д. Джекобс [5].

Вона стверджує, що існують багаточисленні приклади того, що сільське господарство не може досягти прийнятного рівня продуктивності, якщо воно не використовує товари, послуги та інновації, які виходять з міст. Більш низьку продуктивність демонструють райони, найбільш віддалені від міст. Підняття аграрного виробництва слідує за зростанням міст. Прикладом може бути Японія, у якій до Другої світової війни, незважаючи на працьовитість та бережливість фермерів, більшість людей ніколи не їли вволю. Основу харчування японців складав рис, і недостатність харчів пояснювалась обмеженістю земель, придатних до вирощування рослин, що і обґрунтовувало необхідність завоювання територій Південно-Східної Азії. Але відразу після закінчення війни сільське господарство пережило дивовижні зміни, які неможливо, на думку автора, пояснити лише реформами агросектору. Цей результат можна пояснити впливом урбанізованої діяльності. Село почало отримувати добрива, машини, електрику, холодильне устаткування, результати роботи генетиків, тобто товари і послуги, які створювались у містах. В результаті з 1960 року внутрішній попит на рис, який раніше традиційно імпортувався, повністю задовільнився, до того ж його споживання зменшилося внаслідок збільшення різноманітності харчових продуктів, зокрема, риби, яку почали виловлювати значно більше на сейнерах, побудованих на міських верф'ях. Фермери також збільшили виробництво молока, м'яса, яєць, фруктів та овочів. Отже, Японія забезпечила зростання продуктивності сільського господарства завдяки росту міської економіки, причому це було забезпечено за більш короткий термін, ніж у США та Західній Європі, що є прикладом і для інших країн з дефіцитом харчів. До цього можна додати яскравий приклад Ізраїлю — в сухій пустелі створено, за короткий період, високопродуктивне сільське господарство, яке за 25 років збільшило продукцію в 17 разів. Як заявив

у бесіді Ш. Перес, «...сільське господарство — це на 95 % наука і на 5 % праця» [6].

Таким чином, можна зробити висновки, що сучасна продуктивність сільського господарства була забезпечена сотнями інновацій, створених у містах і потім розповсюджених у аграрному секторі. Заводи і фабрики з виробництва добрив, техніки, агростанції тощо, навіть розміщені у сільській місцевості, зобов'язані своєю появою не селу, а місту. І це пояснюється не «тупістю» селян, а особливо сприятливим для інновацій умовами, які формуються в містах. Усі надбання технічного прогресу в агрокомплексі мали, зазвичай, своїх попередників в промисловості: електрика, механічні пристрої, якісні дороги тощо. Вирощення гібридних сортів, зокрема, карликових сортів пшениці, соняшника, рису, яке привело до революції аграрного сектора, було розроблено не в сільських районах, а в міських лабораторіях вченими, які довго пропагували результати своїх винаходів.

Прикладом, наскільки безпомічне сільське населення без допомоги міст, є ситуація, яка описується Сесілем Вудхем-Смітом в його книзі «Великий голод». Коли у 1840-х роках внаслідок знищення врожаю картоплі паразитами в Ірландії наступив голод, але ні місцева влада, ні зовнішня допомога не змогли врятувати населення. В ті частини країни, які потребували допомоги, неможливо було доставити продовольство, бо не існувало портів, а там, де вони були, за відсутністю доріг було неможливо перевезти зерно. Окрім цього, в країні, де вирощувалась монокультура — картопля, не було млинів для помолу зерна голодуючим. Не було ні інструментів для будівництва млинів, ні пекарень для випічки хліба, ні можливостей для поширення знань щодо вирощування інших, крім картоплі, культур. Такий результат можна пояснити тим, що колоніальний уряд Англії всіляко гальмував процес індустріалізації Ірландії і, отже, розвиток міст на її території [5].

Головною демографічною інновацією XX ст. є розтікання урбанізованих територій. Цей термін (*Urban sprawl*, англ.) пов'язаний з виникненням багаточисленних диспропорцій: значні витрати на транспорт, соціальну сегрегацію, проблеми з утилізацією відходів тощо. Таке розпливання проковується нижчими цінами у пригородах або бажанням оселитись у більш благополучних, з різних причин, країнах. Наприклад, фінські пенсіонери переселяються у спеціально побудовані для них містечка в Іспанії, де нижчі ціни і більш сприятливий клімат. За цих умов концепція «стабільний розвиток» має особливе відношення до міст. В 1987 р. «звіт Бренда Ланда» (президента комісії ООН) стає дуже популярним. Дійсно, як можна передбачити майбутнє, зупинити негативні явища, захистити довкілля, зважаючи на існуючі негативні результати урбанізації?

Виклики довготривалих перспектив ставлять багаточисленні проблеми у світі, відміченим конкуренцією, прибутком, діями задля швидкого доходу, близьорукими інтересами політиків. І в цьому контексті важливим є реалізація двох цілей: покращення якості життя та збереження природного і аграрного простору, враховуючи, що майбутнє сільських територій є невіддільним від урбанізованих.

Проблеми урбанізації особливо стосуються країн, що розвиваються: «стабільний розвиток» передбачає зникнення слаборозвинутості, несправедливості, війн, які паралізують багато країн. Наприклад, кожна четверта африканська країна знаходиться у стані громадянської війни, внаслідок чого п'ятнадцять мільйонів людей були вимушені емігрувати. Нерідко економічне зростання посилює нерівність, як і наявні природні ресурси, свідченням чого були недавні «арабські революції». Посилена еміграція у міста, зрозуміло, збільшує кількість людей, які живуть у злиднях. З іншого боку, фешенебельні квартали примножуються у великих містах: Лондон, Нью-Йорк, Москва, Київ стають одними з найдорожчих міст внаслідок припливу багатих покупців. Українські, як і російські, олігархи надають перевагу розкішному життю в цих агломераціях.

Поступове розширення меж міст розвинених країн, які поступово формують навколо себе урбанізовані території, звільнює їх центри від надмірної скупченості будівель та людей, забезпечуючи тим самим кращі екологічні умови для проживання тих, хто залишається. Вже зараз для багатьох європейських міст є характерним переселення жителів у пригороди, а звільнені квартири здаються в оренду під готелі, офіси, ресторани тощо. Спостерігається також відновлення попередніх екосистем. Так, а Парижі під дахом оперного театру вже 25 років існує колонія бджіл, які приносять щорічно до 500 кг меду, а всього в місті існують біля 400 пасік. Причому лабораторні дослідження показали, що якість «міського» меду краща, ніж «сільського» внаслідок широкого використання хімікатів фермерами, і якщо смертність перших складає 3–5 %, то серед сільських бджолосімей — 10–20 %. Теж саме спостерігається і в Лондоні [1].

Внаслідок перелічених причин місто стає об'єктом досліджень та дискусій усіх суспільних наук і стосується всіх прошарків населення: депутатів, чиновників, простих міщан, селян тощо. Можна сказати, що майбутнє міст означає майбутнє нації.

Список літератури

1. [Електронні ресурси] — Режим доступу: www.eca.europa.eu/fr/articles/zones-urbaines/
2. I.-P. Paulet Mannel de geographie ur baine. — Armand Colin, Paris, 2010. — P/ 4
3. Elliott M. Tale of Three Cities Tame Magazine. Vol. 171. — № 4. — 28 jauntier 2008.
4. [Електронні ресурси] — Режим доступу: www.finmarket.ru/r/nws/hotnews.asp&id
5. Джекобс Д. Экономика городов. Культурное население. — Новосибирск, 2008. — С. 44–88.
6. «Корреспондент». — № 22, 8 червня 2012. — С. 64.

Л. Х. Доленко

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**ФЕНОМЕН МИРОВОЙ УРБАНИЗАЦИИ: ПРИЧИНЫ
И ПОСЛЕДСТВИЯ**

Резюме

В статье исследуются причины современного усиления урбанизационных процессов в мире и роли городов как центров мировых финансовых сетей и инновационных кластеров.

Ключевые слова: урбанизация, мегаполис, город, агломерация, миграция.

L. Dolenko

Odessa National University named after I. Mechnikov

PHENOMENON WORLD URBANIZATION: CAUSES AND CONSEQUENCES

Summary

The article examined the causes of contemporary urbanization processes in strengthening peace and the role of cities as centers of global financial networks and innovation clusters.

Key words: urbanization, metropolis, city, agglomeration, migration.

УДК 331.25:338.124.4

О. В. Женчак

кафедра міжнародного економічного аналізу і фінансів ЛНУ ім. І. Франка

НАСЛІДКИ ПРОГРЕСУЮЧОГО СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНІ, ДЕМОГРАФІЧНІ І СОЦІАЛЬНО- ПОЛІТИЧНІ ФАКТОРИ

Проаналізовано проблему старіння населення та наслідки його впливу на економіку країни. Увагу зосереджено на основних факторах пенсійного забезпечення (економічні, демографічні, соціально-політичні) та на необхідності комплексного впровадження пенсійної реформи. За допомогою економетричного інструментарію визначено вплив моделі пенсійного забезпечення на фінансові та макроекономічні показники країн ЦСЄ та України, зокрема, доведено вплив підвищення пенсійного віку на динаміку ВВП на одну особу. **Ключові слова:** пенсійна реформа, пенсійне забезпечення, старіння населення, тест Грейнджера.

Останнім часом у науковій літературі дедалі частіше старіння населення характеризується як глобальна загроза майбутньому людства. За висновками деяких дослідників, розвиток цього процесу з часом може ініціювати кризу, яка охопить всю світову економіку. Через обмеженість матеріальних ресурсів суспільства, призначених для забезпечення свободи і незалежності громадян, така криза може стати серйозною загрозою демократії. Проблема старіння населення є загальнолюдською. У багатьох країнах становлення систем пенсійного забезпечення відбувалося нерівномірно і залежало від впливу багатьох факторів, визначальними серед яких слід вважати рівень економічного розвитку, демографічне та суспільно-політичне становище в країні. За умов старіння суспільства фінансування пенсійного забезпечення є складним завданням навіть для країн з високими доходами та з розвиненими фінансовими ринками, добре інтегрованих у світову економіку.

В економічній літературі проблемам, окресленим назвою цієї публікації, приділяється достатньо уваги. Основні теоретичні засади соціального захисту та пенсійного забезпечення в суспільстві висвітлені в працях М. Вінера, Н. Болотіної, Я. Ларіної, О. Макарової, С. Мочерного, С. Панчишина, В. Роїка, М. Савлука, В. Скуратівського, А. Соловйова, А. Якиміва. Вплив демографічних чинників на систему пенсійного забезпечення в Україні досліджують Е. Лібанова, М. Свенціцькі, І. Чапко, Л. Ткаченко. Враховуючи теоретичну та наукову значущість накопичених наукових здобутків, зазначимо, що недостатньо дослідженими залишаються питання пенсійного забезпечення та його вплив на три основні фактори: економічний, демографічний і соціально-політичний.

На підставі аналізу зарубіжного досвіду, позицій вітчизняних науковців та експертів, можна показати, як збільшення пенсійного віку впливає

на фінансову спроможність пенсійної системи та за допомогою економічного інструментарію визначити вплив збільшення пенсійного віку жінок і чоловіків на динаміку ВВП на одну особу в різних країнах світу.

Реформування пенсійного забезпечення — проблема, особливо актуальна для багатьох країн світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що зумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Прогресуюче старіння населення є причиною неминучого збільшення демографічного навантаження на працездатне населення, якщо ефективний вік виходу на пенсію залишається незмінним.

Одним з основних напрямів реформування є подовження віку виходу на пенсію. В Україні цей показник донедавна був одним з найнижчих: у Європі найнижчий пенсійний вік для жінок — 60 років, для чоловіків — 62 [2]. Чинна до жовтня 2011 р. межа пенсійного віку в Україні була встановлена ще у 30-х роках ХХ століття і жодного разу не переглядалася. У багатьох європейських країнах пенсійний вік вже нині сягає 65 років або досягнення цього порогу заплановане у середньостроковій перспективі (у ЄС 65-річна позначка вважається звичайним віком переходу від працездатного до пенсійного періоду життя). Загальною світовою тенденцією і необхідною попередньою умовою забезпечення принципів гендерної рівності у трудових і пенсійних правах є тенденція зрівняння пенсійного віку чоловіків і жінок. Зокрема, з 1989 по 2009 рік пенсійний вік був збільшений виключно для жінок в Бельгії (від 60 до 64), Італії (від 55 до 57), Португалії (від 62 до 65), Швейцарії (з 62 до 64). Те ж саме відбулося в африканських країнах: Буркіна-Фасо (від 55 до 56), Бурунді (від 55 до 60), Судані (від 55 до 60) [4]. А тепер — і в Україні (від 55 до 60).

На вітчизняну пенсійну систему негативно впливає низький рівень народжуваності — в Україні він один з найнижчих в Європі і світі. Зусилля держави щодо стимулювання дітонародження, зокрема, надання вагової грошової допомоги при народженні дитини і ще більших сум — при народженні більше ніж однієї дитини дещо поліпшили ситуацію. Сукупний коефіцієнт народжуваності збільшився до 1,35 у 2007 році та до 1,46 у 2008 році, а в 2010 році становив 1,47. Але, як свідчить практика, ефект від грошових стимулів скоро перестане діяти і показники можуть сягнути значень, значно нижчих за ті, які необхідні для підтримки чисельності населення [1].

Міжнародні та національні експерти наголошують на тому, що комплексне підвищення пенсійного віку позитивно впливає на фінансову спроможність пенсійної системи, оскільки дає змогу одночасно зменшити видатки (зменшується кількість одержувачів пенсій або, принаймні, уповільнюються темпи зростання їх кількості) і збільшити доходи (подовжується тривалість трудового періоду, збільшується кількість зайнятого населення і платників внесків). Збільшення надходжень внесків за меншої кількості одержувачів дає можливість підвищити розміри пенсій сьогоденнім пенсіонерам, а подовження тривалості страхового стажу означає розширення пенсійних можливостей майбутніх поколінь пенсіонерів [3].

Проаналізувавши висновки експертів, ми вирішили здійснити власне дослідження процесу підвищення пенсійного віку в країнах ЦСЄ. Для ви-

значення впливу збільшення пенсійного віку жінок і чоловіків на динаміку ВВП на одну особу в різних країнах світу (табл. 1) використано такий економетричний інструментарій, як тест Грейнджера (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка ВВП на одну особу в країнах Європи з перехідною економікою, дол. США

Країна	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010, % до 1990
Албанія	638,9	1200,1	2666,1	2893,2	3377,2	4076,4	3772,6	3678,2	575,7
Білорусь	1704,7	1273,0	3090,4	3797,8	4666,6	6328,2	5182,6	5765,0	338,2
Болгарія	2377,4	1600,9	3733,3	4313,4	5498,0	6798,1	6403,1	6325,4	266,1
Естонія	3193,0	4144,4	10328,6	12359,0	15938,3	17541,3	14238,9	13939,4	436,6
Латвія	2788,4	3302,3	6973,2	8713,1	12638,1	14857,9	11475,7	10704,7	383,9
Литва	2841,2	3267,3	7604,0	8865,0	11584,2	14071,3	11033,6	10933,5	384,8
Молдова	972,1	354,0	831,2	950,6	1230,8	1696,0	1525,5	1630,7	167,8
Польща	1547,2	4454,1	7963,0	8958,0	11157,3	13885,6	11287,7	12270,6	793,1
Росія	3485,1	1775,1	5337,1	6946,9	9146,4	11700,2	8614,7	10439,6	299,5
Румунія	1650,3	1651,0	4572,0	5681,1	7856,5	9299,7	7500,3	7537,7	456,7
Сербія	—	809,3	3391,4	3942,6	5335,6	6647,0	5689,8	5365,5	—
Словаччина	2217,8	5326,1	11376,6	12808,8	15608,1	18211,6	16174,2	16386,3	738,9
Словенія	8699,2	9999,0	17871,6	19409,3	23445,0	27033,3	24101,3	23267,0	267,5
Угорщина	3186,4	4689,6	10924,4	11199,1	13713,2	15485,2	12847,3	13030,5	408,9
Україна	1569,7	635,7	1828,7	2303,0	3068,6	3898,9	2545,5	3006,9	191,6
Хорватія	5184,6	4856,0	10090,4	11228,6	13372,3	15767,1	14322,6	13754,4	265,3
Чехія	3365,8	5521,2	12167,9	13887,3	16858,2	20728,9	18136,8	18256,5	542,4

Джерело: власні розрахунки на основі бази даних ООН [195];

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

Цей тест дає можливість не лише встановити причинно-наслідкові зв'язки, а й визначити напрям причинності, що неможливо за допомогою, наприклад, регресійного аналізу. Ми хотіли не просто з'ясувати, чи існує зв'язок між збільшенням пенсійного віку та динамікою ВВП, а й довести, що саме збільшення пенсійного віку спричиняє цю динаміку ВВП.

Відповідна гіпотеза підтверджується високим рівнем ймовірності як у короткостроковій, так і середньостроковій перспективах. Причому аналогічним оцінкам впливу збільшення пенсійного віку для жінок на динаміку ВВП не вистачає статистичної значущості, що свідчить про надто слабкий економічний ефект такого заходу. Це можна пояснити наявністю численних соціальних чинників, а саме: жінки переважно більше часу приділяють побуту, вихованню дітей і зайняті на менш оплачуваних посадах тощо. З урахуванням викладеного рішення про збільшення пенсійного віку для жінок в Україні видається недостатньо обґрунтованим. Принаймні, це питання потребує більш глибоких оцінок.

Щоб визначити характер цієї зміни, ми використали панельний регресійний аналіз. Однак він не може показати напрям зв'язку (це дає можливість зробити тест Грейнджера). Для регресійного аналізу використовувались такі дані: пенсійний вік жінок і чоловіків у роках, ВВП на одну

особу в дол. США. Залежність динаміки ВВП від рівня пенсійного віку для чоловіків підтверджується результатами панельного регресійного аналізу (1). Із зростанням рівня пенсійного віку на 1 рік спостерігається зростання ВВП на 1 особу на 3,9 %. На показник ВВП, окрім пенсійного віку, впливають інші, не враховані в цій моделі, показники:

$$\text{gdp} = -5,902698 + 3,917801 \times \text{male} + 0,3258701 \times \text{female} \quad (1)$$

$$(-0,665690) (1,837174^{***}) (0,254175)$$

скор. $R^2 = 0,35$ DW = 2,23;

де male — пенсійний вік для чоловіків, років;

female — пенсійний вік для жінок, років;

gdp — ВВП на одну особу, дол. США.

Теоретично вектор впливу показника пенсійного віку для жінок має такий же напрям (позитивний), однак цьому показнику не вистачає статистичної значущості. На показник ВВП, окрім пенсійного віку, звісно, впливають інші, не враховані в даній моделі, фактори. Тому ми допускаємо, що може існувати статистична похибка і ВВП зростатиме не на 3,9 %, а на дещо інший відсоток.

Таблиця 2

Результати тесту Грейнджера для визначення впливу збільшення пенсійного віку для жінок і чоловіків на динаміку ВВП на одну особу у країнах ЦСЄ

Гіпотеза	Лаг	Рівень ймовірності	Відхилення чи прийняття гіпотези	Висновок
Збільшення пенсійного віку у чоловіків не впливає на зміну ВВП в розрахунку на одну особу	1 рік	0,05255	Відхиляємо гіпотезу	Збільшення пенсійного віку у чоловіків впливає на зміну ВВП в розрахунку на одну особу
	2 роки	0,01509	Відхиляємо гіпотезу	
	3 роки	0,04894	Відхиляємо гіпотезу	
	4 роки	0,07495	Відхиляємо гіпотезу	
	5 років	0,09393	Відхиляємо гіпотезу	
Збільшення пенсійного віку у жінок не впливає на зміну ВВП в розрахунку на одну особу	1 рік	0,62801	Приймаємо гіпотезу	Збільшення пенсійного віку у жінок не впливає на зміну ВВП в розрахунку на одну особу
	2 роки	0,32019	Приймаємо гіпотезу	
	3 роки	0,32242	Приймаємо гіпотезу	
	4 роки	0,46365	Приймаємо гіпотезу	
	5 років	0,53069	Приймаємо гіпотезу	

Джерело: власні розрахунки.

Однак ми стверджуємо, що вплив збільшення пенсійного віку на динаміку ВВП є позитивним, про це свідчить знак плюс (+) при коефіцієнтах male та female. Такий висновок є ключовим у нашому дослідженні, адже виявлено тенденцію. За допомогою тесту Грейнджера та регресійного аналізу нам вдалося виявити визначальну тенденцію, що лягає в основу пенсійних реформ у країнах ЦСЄ.

Збільшення пенсійного віку як складову економічної політики часто критикують через те, що людям похилого віку важко знайти роботу, а отже, ця категорія людей може кілька років, до досягнення пенсійного віку, залишатися не зайнятою й отримувати соціальні виплати у формі допомоги у зв'язку з безробіттям. Згідно з цією логікою зв'язку між політикою збільшення пенсійного віку та економічним зростанням країни нема.

Таблиця 3

Результати тесту Грейнджера для визначення впливу збільшення частки зайнятих осіб у віці 50 років і старше на динаміку ВВП на одну особу в країнах ЦСЄ

Країна	Гіпотеза	Рівень ймовірності	Відхилення чи прийняття гіпотези	Висновок про наявність впливу і його напрям
Чехія	CZECH_EMP не впливає на CZECH_GDP	0,05770	Відхиляємо гіпотезу	Вплив є. CZECH_EMP → CZECH_GDP
	CZECH_GDP не впливає на CZECH_EMP	0,64229	Приймаємо гіпотезу	Впливу нема.
Угорщина	HUNGARY_EMP не впливає на HUNGARY_GDP	0,03893	Відхиляємо гіпотезу	Вплив є. HUNGARY_EMP → HUNGARY_GDP
	HUNGARY_GDP не впливає на HUNGARY_EMP	0,25293	Приймаємо гіпотезу	Впливу нема.
Польща	POLAND_EMP не впливає на POLAND_GDP	0,00269	Відхиляємо гіпотезу	Вплив є. POLAND_EMP → POLAND_GDP
	POLAND_GDP не впливає на POLAND_EMP	0,04541	Відхиляємо гіпотезу	Вплив є. POLAND_GDP → POLAND_EMP
Словаччина	SLOVAK_EMP не впливає на SLOVAK_GDP	0,00627	Відхиляємо гіпотезу	Вплив є. SLOVAK_EMP → SLOVAK_GDP
	SLOVAK_GDP не впливає на SLOVAK_EMP	0,00038	Відхиляємо гіпотезу	Вплив є. SLOVAK_GDP → SLOVAK_EMP

Джерело: власні розрахунки.

Примітка: в таблиці використані такі умовні позначення:

CZECH_EMP — зайняті у віці 50 років і старше у Чехії, % відповідної вікової групи;

CZECH_GDP — ВВП на 1 особу в Чехії, євро;

HUNGARY_EMP — зайняті у віці 50 років і старше в Угорщині, % відповідної вікової групи;

HUNGARY_GDP — ВВП на 1 особу в Угорщині, євро;

POLAND_EMP — зайняті у віці 50 років і старше у Польщі, % відповідної вікової групи;

POLAND_GDP — ВВП на 1 особу в Польщі, євро;

SLOVAK_EMP — зайняті у віці 50 років і старше у Словаччині, % відповідної вікової групи;

SLOVAK_GDP — ВВП на 1 особу в Словаччині, євро.

Однак результати нашого дослідження показали, що в країнах ЦСЄ збільшення пенсійного віку супроводжувалось адекватною політикою регулювання ринку зайнятості. Кількість зайнятих у віці 50 років і більше з року в рік зростає. Крім того, спостерігається пряма залежність між збільшенням частки зайнятих людей похилого віку та динамікою ВВП на одну особу. Ця гіпотеза підтвердилася за допомогою тесту Грейнджера при аналізі відповідних статистичних показників Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини. (Були використані квартальні показники зайнятих у віці 50 років і старше, у відсотках до відповідної вікової групи, а також ВВП на одну особу у євро. Показники очищено від сезонності та прологарифмовано) (табл. 3).

Тепер проаналізуємо ситуацію в нашій державі. Оскільки в Україні рішення про зміну пенсійного віку на законодавчому рівні ухвалено лише нещодавно, для аналізу використаємо показники зайнятості населення у віці, старшому 50 років. Зауважимо, що у вітчизняній статистиці використовується інша класифікація населення за віком, ніж у міжнародній статистиці; в Україні виокремлюються такі групи: населення у віці 50–59 років та у віці 60–70 р. Отже, донедавна жінки пенсійного віку були в обох цих категоріях, а чоловіки — у категорії населення у віці 60–70 р. Використання тесту Грейнджера дало змогу оцінити вплив різних груп зайнятого населення на зміну ВВП на одну особу як показник економічного розвитку держави. Результати підтверджують (табл. 4), що на динаміку ВВП помітно впливає трудова активність населення у віці 50–59 років (рівень ймовірності — 0,01813). На перший погляд, такий висновок можна було б пояснити тим, що у групу населення у віці 50–59 років входять чоловіки, пенсійний вік яких і в попередні роки настав у шістдесят. Однак подальше тестування не виявило впливу на зміну ВВП у розрізі груп населення за статтю.

Водночас простежується значний вплив міського населення у віці 50–59 років (рівень ймовірності — 0,05641). На наш погляд, це пояснюється тим, що у містах попит на робочу силу більший. Уже багаторічний занепад сіл, посилений кризовими явищами в економіці як національного, так і міжнародного масштабів, зумовлює низький рівень зайнятості у сільській місцевості осіб, старших від пенсійного віку. Саме тому пенсійна реформа в Україні повинна бути підкріплена конструктивними рішеннями і заходами з прискорення соціально-економічного розвитку усіх територій держави, створення нових робочих місць і поліпшення якості життя населення передусім у сільській місцевості.

Пенсійна система України дотепер була класичною демографічною і фінансовою пірамідою, що, не витримавши натиску часу, почала руйнуватися. Звичайно, питання пенсійного забезпечення дуже складні і, як правило, в більшості країн над їх вирішенням працюють цілі наукові установи. Радикальних змін в Україні можна домогтися, з одного боку, враховуючи специфіку ситуації в країні, а з іншого — враховуючи еволюційність. По-перше, тому, що пенсійна система прямо залежить від реального соціально-економічного стану, а на цю ситуацію надзвичайно серйозно «тиснуть» і великий тіньовий сектор, і невисокий рівень реальних доходів, від чого залежать надходження до Пенсійного фонду. По-друге, не секрет, що де-

мографічна ситуація у нас надзвичайно складна, що теж суттєво впливає і на ефективність функціонування пенсійної системи, і на обсяги доходів Пенсійного фонду.

Таблиця 4

Результати тесту Грейнджера для визначення впливу зайнятості населення у віці, старшому 50 років, на динаміку ВВП на одну особу в Україні

Категорія населення		Наявність (+) чи відсутність (-) впливу категорії населення на зміну ВВП на одну особу	Рівень ймовірності
Населення загальном у віці:	50–59 р.	+	0,01813
	60–70 р.	—	0,60965
Жінки у віці:	50–59 р.	—	0,31822
	60–70 р.	—	0,41186
Чоловіки у віці:	50–59 р.	—	0,77736
	60–70 р.	—	0,63441
Міське населення у віці:	50–59 р.	+	0,05641
	60–70 р.	—	0,82801
Сільське населення у віці:	50–59 р.	—	0,67943
	60–70 р.	—	0,40983

Опосередковано пенсійна система впливає на всі три фактори (економічний, демографічний, соціально-політичний): її значний за обсягом потік фінансових ресурсів — більше третини державного бюджету — вимагає раціонального розподілу, що, своєю чергою, суттєво впливає на весь кругообіг продуктів, ресурсів і доходів в економіці. Крім того, не слід забувати про такий нематеріальний фактор, як мотивація економічно активного населення. Загальновідомо, що пенсійна система в її теперішньому стані не спроможна мотивувати до участі на рівні, необхідному для виконання всіх передбачених законом зобов'язань з фінансування виплат. А відсутність мотивацій негативно позначається на продуктивності праці в офіційному секторі економіки. Отже, пенсійна система та інші сфери економіки взаємно впливають один на одного, а тому й не можна вважати оптимальною таку стратегію, згідно з якою треба спочатку дочекатися економічного зростання, а потім починати реформування. Реформа пенсійної системи потрібна, в тому числі й для економічного зростання.

Список літератури

1. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/public.html>
2. Лібанова Е. Створити механізми надійності / Е. Лібанова // Вісник Пенсійного фонду України. — 2009. — № 6. — С.18.
3. Пенсійна реформа: Виклик для України / Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. — 123–135 с.
4. Social Security Programs Throughout the World (SSPTW) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/>
5. The World Bank (Світовий Банк) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.65UP.TO.ZS>

О. В. Женчак

кафедра международного экономического анализа и финансов ЛНУ
им. И. Франко

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОГРЕССИРУЮЩЕГО СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

Резюме

Проанализирована проблема старения населения и последствия его влияния на экономику страны. Внимание сосредоточено на основных факторах пенсионного обеспечения (экономические, демографические, социально-политические) и необходимость комплексного внедрения пенсионной реформы. С помощью эконометрического инструментария определено влияние модели пенсионного обеспечения на финансовые и макроэкономические показатели стран ЦВЕ и Украины, в частности, доказано влияние повышения пенсионного возраста на динамику ВВП на душу населения.

Ключевые слова: пенсионная реформа, пенсионное обеспечение, старение населения, тест Грейнджера.

O. Zhenchak

Department of International Economic Analysis and Finance LNU. Franko

CONSEQUENCES THE PROGRESSIVE AGING OF THE POPULATION AND ITS IMPACT ON ECONOMIC, DEMOGRAPHIC AND SOCIO- POLITICAL FACTORS

Summary

In the article the problem of population ageing and its influence on the country economy is analysed. Also, we pay attention on the three basic factors of the pension providing (economic, demographic, socio-political). Furthermore, the reformation of the existent pension system is the necessary step and ought to take place on complex principles. Besides that, the influence of retirement age increase on the dynamics of GDP per capita in the countries of CEE and Ukraine is carried out by the econometrics tool.

Key words: pension reform, pension providing, population ageing, test of Granger.

УДК 330.322:322

Н. В. Зинченко

Луганський національний аграрний університет

ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

У статті розглянуто основні методики оцінки інвестиційної привабливості на рівні підприємства. Визначені пропозиції щодо розробки інтегрального підходу оцінки діяльності підприємств визначеної галузі економіки. Запропоновано вибір екстремальних інтегральних показників оцінки інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, підприємство, інвестор, інвестиційний проект, інвестиційний ризик.

Економічний прогрес національної економіки об'єктивно пов'язаний з циклічністю відтворювальних процесів і зосереджується навколо інвестиційної діяльності, яку сьогодні треба розглядати в обов'язковому контексті розгортання глобальних світових репродукційних механізмів, міжнародного руху капіталів.

Використання інвестицій як головного елемента реформування економіки допомагає досягти більш високого рівня перетворень, проте цей засіб вимагає розроблення й використання ефективного механізму їхнього залучення не тільки у межах країни і її регіонів, а й у межах конкретного підприємства.

Оцінка інвестиційної привабливості країни і її регіонів є важливим моментом для іноземного інвестора в процесі прийняття рішень. Для прийняття інвестиційного рішення використовуються різні підходи. Основним критерієм виступає дохід на капітал.

В умовах загострення ринкової конкуренції між підприємствами за нові ринки збуту готової продукції оцінка інвестиційної привабливості окремого підприємства є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором [1, с. 120]. З позицій інвестора інвестиційна привабливість розглядається як узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування. При вивченні інвестиційної привабливості інвестором здійснюється суб'єктивна оцінка інвестиційної ситуації, що складається в тій чи іншій країні. Інвестиційна привабливість визначається досягненням компромісу інтересів між інвестором і реципієнтом інвестицій. Інвестор обирає певну кількість альтернатив інвестування і порівнює дохід на капітал. Рівень активності інвестиційної діяльності тісно пов'язано з поняттям інвестиційного клімату підприємств. Оцінка інвестиційного клімату є ринковим інструментом оптимізації потоку вкладень капіталу [2, с. 254].

Інвестиційна привабливість підприємств як одна зі складових інвестиційного клімату країни неоднорідна і тому вимагає аналізу й оцінки

сприятливості. Аналіз і оцінка інвестиційної привабливості проводяться з метою залучення інвестицій. Вони також проводилися у період централізованої економіки. При цьому використовувалися в основному закордонні методики. До теперішнього часу методи подібних оцінок, розроблені фірмами Rundt, ICRG, BERI, Frost & Sullivan, стали вже загальноприйнятим стандартом, а результати досліджень наводяться у вигляді оцінок ризику втрати вкладених коштів за різних обставин [1, с. 121].

Економічне середовище діяльності підприємств АПК в Україні має свої особливості та відмінності від інших країн, що обумовлено специфікою національного законодавства. При стратегічному плануванні діяльності підприємства повинні враховувати не тільки внутрішні резерви і можливості, але й умови економічного середовища, що є багатофакторним індикатором макроекономічної ситуації в країні. Загальний стан макросередовища оцінюється на основі макроекономічних показників.

Одержало поширення використання таких показників: динаміка ВВП; динаміка валютного курсу; рівень попиту на вироблену продукцію; динаміка фондових індексів; рівень ставок банківського кредитування; податкове оточення; динаміка і структура закордонних інвестицій в економіку країни [3, с. 57]. Зазначені агреговані показники характеризують стан як економіки в цілому, так і окремих галузей. Вони є достатньо об'єктивними і їх можна застосовувати для оцінки інвестиційної привабливості макросередовища.

Поняття сутності й аналізу основних підходів оцінки інвестиційної привабливості розглядалися у низці робіт відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема В. Г. Андрійчука, І. О. Бланка, Ф. В. Бандуріна, С. А. Буткевича, Ф. П. Гайдуцького, Л. О. Мамуль, О. В. Носової, Н. Д. Свірідової, Д. А. Епштайна, С. Естрина, К. Е. Мейера [1, 5, 6, 9, 11, 12, 14, 15]. Макроекономічне дослідження інвестиційної привабливості включає вивчення динаміки макроекономічних показників, законодавчого регулювання інвестиційної діяльності, розвиток фондового і грошового ринків.

Метою даної статті є здійснення аналізу основних методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства та пропозиції щодо розробки інтегрального підходу оцінки діяльності підприємств визначеної галузі економіки.

Для оцінки інвестиційної привабливості використовуються різноманітні методики, що дозволяють визначити її на макро-, галузевому, регіональному рівнях, а також на рівні підприємства. Більшість учених дотримуються такої точки зору, що тільки комплексна оцінка всіх складових інвестиційного клімату країни, виявлення їх специфіки, встановлення взаємозв'язку між окремими елементами, а також забезпечення узгодження політики на рівні країни, регіону, галузі та підприємства, мають бути враховані щодо створення інвестиційно привабливого економічного середовища [1, с. 121].

Найбільш відомими системами оцінок інвестиційного клімату є рейтинги Institutional Investor, Euromoney Institutional Investor, Business Environment Risk Index (BERI) [6, с. 82]. Ці рейтинги показують оцінку кредитоспроможності країни.

При цьому були враховані чотири основні фактори: структура політичної влади, економічна політика, розмір зовнішнього боргу і ситуація в банківській системі країни. За рівнем інвестиційного ризику Україна має показник у 60 балів при мінімумі для іноземних інвестицій 0 балів (табл.1) [4, с. 215].

Таблиця 1

Рівень ризику для іноземних інвестицій у країнах

Країна	Рівень ризику, бали	Країна	Рівень ризику, бали
Ірак	98	Китай	40
Кенія	81	Польща	39
Індонезія	61	Угорщина	39
Росія	60	Чехія	37
Україна	60	Малайзія	35
Румунія	59	Тайвань	28
Туреччина	56	Чилі	23
Індія	41	Гонконг	22
Таїланд	41	Сінгапур	10

Широко визнаний підхід І. О. Бланка до оцінки інвестиційної привабливості окремих підприємств. Він ґрунтується на визначенні послідовності етапів вивчення інвестиційного ринку при розробці стратегії інвестиційної діяльності й формуванні ефективного інвестиційного портфеля [5]. Фінансовий аналіз інвестиційної привабливості підприємства включає оцінку інвестиційної привабливості сегментів ринку інвестицій. На основі використання даного підходу фінансова діяльність підприємства оцінюється за показниками фінансової стійкості, прибутковості, ліквідності активів і оборотності активів.

В Україні існує рейтинг інвестиційної привабливості регіонів, розроблений у 1995 р. І. Бланком разом з інвестиційною компанією «Омега-Інвест» [6, с. 82].

В основу цього рейтингу покладені деякі тривалі фактори: природно-ресурсний потенціал, рівень промислового і сільськогосподарського виробництва, рівень урбанізації, розвиток ринкової інфраструктури в кожному регіоні. На основі цих факторів усі регіони умовно розділені на чотири групи: пріоритетної інвестиційної привабливості, досить високої привабливості, середньої і низької привабливості [7, с. 117–118].

Інвестиційна діяльність об'єктивно пов'язана з ризиками. Система чинників, що характеризують інвестиційні ризики, зрештою може бути зведена до оцінки загальних умов господарювання в економіці. Чим більш сприятлива інвестиційна привабливість, тим менший ризик і навпаки [8, с. 88]. Поведінка інвесторів у кожний заданий момент часу будується з урахуванням двох груп чинників: по-перше — розмір ринку країни — реципієнта капіталу, ресурсна забезпеченість реальної економіки; по-друге — стан економічної кон'юнктури, законодавча база для інвестицій, політичний ризик.

Інший підхід, який застосовується для оцінки інвестиційної привабливості, ґрунтується на вивченні інвестором співвідношення прибутковості й

ризик, а також їх взаємозв'язку. Для оцінки інвестиційної привабливості регіонів ученими запропоновано використання п'яти груп показників: 1) оцінка економічного розвитку регіону; 2) оцінка рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; 3) оцінка демографічної характеристики регіону; 4) оцінка рівня розвитку ринкових відносин та інфраструктури; 5) оцінка інвестиційного ризику [9, с. 44].

При оцінці інвестиційної привабливості підприємства важливу роль відіграють так звані чинники ринкової інфраструктури. До них відносяться котирування й обсяги продажу акцій даного підприємства на фондових ринках. Стан ринкової інфраструктури характеризує розвиток і ефективність використання ринкового інструментарію в діяльності підприємства, наприклад, маркетингу, що відіграє в сучасних умовах визначальну роль в економічному успіху підприємства [1, с. 123].

Слід зазначити, що одним з найважливіших компонентів інфраструктури є розвиненість інформаційної складової, що стимулює підприємство використовувати сучасні інформаційні технології. У цьому зв'язку важливо оцінювати ступінь інформатизації підприємства, а також його місце і діяльність у всесвітній комп'ютерній мережі Інтернет.

Зростання обсягів виробництва завжди має підкріплюватись адекватним фінансуванням, зокрема зростанням емісії цінних паперів. За відсутності залежності від зовнішніх фінансових джерел економічне зростання переважно базується на внутрішніх джерелах фінансування і є обмеженим в аграрному секторі. Економічна система ринкового типу передбачає ширше коло традиційних джерел фінансування. Вибір того чи іншого з них обумовлюється економічною кон'юнктурою та потребами підприємства. В Україні проблема вибору обмежується дещо іншими чинниками.

Підприємства АПК не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки останній є непрацюючим і малоефективним.

Це пояснюється тим, що на початковому етапі формування ринку цінних паперів в Україні багато в чому має атрибутивний характер і було пов'язано скоріше з політичними чи бізнесовими інтересами, ніж з реальними економічними потребами. В Україні близько 80 % загального обсягу організованої торгівлі цінними паперами здійснюється в рамках Позабіржової фондової торговельної системи (ПФТС), а 20 % торгівлі проводиться 8 українськими біржами. Під впливом значних коливань цін на акції відзначена тенденція до концентрації акцій привабливих емітентів у руках одного власника, що призводить до зникнення дрібних інвесторів [1, с. 124].

У більшості випадків володіння акціями не супроводжується зростанням дивідендів і одержанням стабільного прибутку. Для оцінки фондової активності застосовується інтегральний індекс фондового ринку. Його розраховують як відношення середньої геометричної ціни акцій підприємств за поточний період до середньої геометричної ціни акцій підприємств у базисний період у розрахунку на останній день місяця. Інвестиційна привабливість позичальника розглядається як фундаментальна властивість

кредитних відносин і є необхідною умовою функціонування всієї кредитної системи. Кругообірот і оборот фондів учасників відтворювального процесу становить економічну основу інвестиційної привабливості. При виборі потенційного позичальника капіталу кредитор зацікавлений у розміщенні коштів у контрагента з позитивною кредитною і комерційною репутацією. Банк зацікавлений у визначенні інвестиційної привабливості конкретного позичальника.

Для цього проводиться аналіз його фінансового стану. Існує низка показників, які дозволяють на базі періодичної звітності підприємства оцінити його платоспроможність і фінансову забезпеченість. Це — коефіцієнти ліквідності, показник забезпеченості власними коштами та інші. Для комплексної оцінки інвестиційної привабливості позичальника використовують бальну систему, де кожний показник має свій рейтинг залежно від його значущості для аналізу [1, с. 125]. Добуток показника рейтингу і класу інвестиційної привабливості за даним показником у сумі отриманих балів визначає загальний клас інвестиційної привабливості позичальника. Дана методика застосовується для оцінки фінансового стану позичальника [4, с. 81–82].

А. В. Бандурін пропонує використовувати сукупність значень визначених показників формальної і неформальної оцінки різноманітної діяльності позичальника [10, с. 187]. Основною задачею при виборі напряму інвестування є розрахунок економічної ефективності вкладення коштів в інвестиційний об'єкт. Загальний порядок оцінки інвестиційної привабливості містить послідовність етапів, виконання яких сприяє зниженню ризику вкладення коштів. На першому етапі незалежно від характеру майбутньої кредитної угоди ідентифікують позичальника. Ідентифікація дозволяє чітко визначити характер діяльності позичальника і визначити приблизний набір показників для оцінки інвестиційної привабливості. На другому етапі оцінюють кредитну історію позичальника і його комерційну репутацію. Формальні показники розраховуються на підставі даних фінансової звітності позичальника — юридичної особи. Для розрахунку вихідними є дані про фінансові операції позичальника. За їх допомогою формальних показників визначається фінансовий стан суб'єкта, його фінансові результати, а також ефективність використання ресурсів. Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами. Після ідентифікації позичальника і визначення набору формальних і неформальних показників кредитор переходить до безпосереднього розрахунку й одержання експертного висновку. До наступного етапу дослідження відноситься визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства. Він використовується при оцінці потенційних фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог або інтересів інвестора конкретного підприємства, визначається значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки. Підприємство у цій системі є кінцевою точкою, де реалізуються конкретні проекти.

Також слід розглянути методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, розроблену за ініціативою керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій у 1998 році

[3, с. 19]. Основа зазначеної методики полягає в розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств й організацій. Вона застосовується для визначення напрямів прискорення реалізації інвестиційних проєктів, залучення до інвестицій вітчизняних та іноземних інвесторів. В інтегральному показнику відтворюються значення показників і оцінки майнового стану, прибутковості інвестиційного об'єкта, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів.

А. П. Гайдуцький пропонує використовувати метод порівнянь, який має охоплювати такі основні складові інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, між суб'єктами інвестування (інвесторами) та між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості) [11, с. 123]. Вчений вважає, що для порівняння між об'єктами й умовами інвестування може бути використано матричний метод підготовки вихідних даних. За вертикаллю розташовують об'єкти інвестування, а за горизонталлю — показники, які характеризують умови інвестування, а точніше, чинники інвестиційної привабливості об'єктів інвестування. За основу пропонується взяти напрями характеристики інвестиційної привабливості (ресурсна, збутова, інфраструктурна, фіскальна, регуляторна, економічна). По кожному з напрямів інвестиційної привабливості для її кількісного виміру і оцінки необхідно сформулювати систему відповідних показників. За основу слід брати як об'єктивні статистичні дані, так і суб'єктивні вимоги інвесторів, забезпечення яких є важливою умовою високої іміджевої оцінки інвестиційної привабливості галузі чи регіону. У результаті розрахунків автор [11, с. 125] отримав таблицю даних, що характеризує інвестиційну привабливість аграрного сектору країн Європи, яка містить як оцінку показників з позитивними, так зі змішаними значеннями.

Носова О. В. розглядає теоретичні основи загального підходу, запропоновані для розробки методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства [12, с. 119]. Застосування інтегральної оцінки дозволяє об'єднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю й іншими характеристиками факторів. Це спрощує процедуру аналізу конкретної інвестиційної пропозиції, а іноді розглядається як єдиний можливий варіант її проведення та надання об'єктивних остаточних висновків. Також автор [12, с. 119] звертає увагу на те, що для підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства при визначенні її інтегрального показника необхідно визначити групу показників, вагомість яких у загальній сукупності максимальна. Відповідно до напрямку оптимізації цих показників слід довести їх значення до оптимальної для даного підприємства величини. Після оптимізації показників, що мають найбільшу вагомість, необхідно вивчати й інші параметри.

Тому показники оборотності активів, прибутковості капіталу, фінансової стійкості, ліквідності активів можна використовувати як критерії для визначення інвестиційної привабливості підприємств АПК.

Звісно, що найважливішим показником, який оцінює інвестор, це показник прибутковості вкладеного капіталу, що характеризує ступінь і швидкість повернення власного вкладеного капіталу.

Цей показник розраховується як відношення чистого прибутку до власного (акціонерного) капіталу. Тому аналіз і оцінку економічних показників певної сукупності i -х підприємств здійснюють при визначенні інвестиційної привабливості підприємства однієї галузі. Оцінка інвестиційної привабливості окремого підприємства проводиться шляхом визначення середнього геометричного значення чотирьох показників: оборотності активів, прибутковості капіталу, фінансової стійкості, ліквідності активів. Шляхом пошуку максимальних індивідуальних оцінок аналітичних показників підприємств й вибору екстремальних інтегральних показників проводиться розрахунок усіх варіантів оцінок інвестиційної привабливості, а також ранжування підприємств однієї галузі.

Згідно з отриманими показниками виділяють наступні групи: а) інвестиційно привабливі підприємства; б) низько інвестиційно привабливі підприємства; в) інвестиційно непривабливі підприємства [12, с. 120].

Після ранжування підприємств у межах однієї галузі, що мають найбільшу вагомість, вивчаються й інші показники. При розробці стратегії інвестування потенційні інвестори враховуватимуть дані оцінок моніторингу підприємств галузі залежно від рівня інвестиційної привабливості.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних й іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів іноземних інвесторів в інвестиційні проекти.

Отримані у процесі інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств результати дозволяють визначити напрями пріоритетного інвестування й економічного розвитку підприємств галузей, що визначають технічний прогрес. Вироблення загальних критеріїв і показників оцінки при проведенні рейтингів сприятиме об'єктивному аналізу економічних процесів.

Впровадження комплексної програми інвестування в конкурентноспроможні галузі стимулюватиме перехід на якісно новий інноваційний тип розвитку. Підвищення конкурентноспроможного рівня нерентабельних підприємств буде сприяти модернізації економіки, підвищенню економічного рівня розвитку країни. Створення механізму координації інвестицій з макро- до регіонального рівня та з галузевого до підприємства розширює інвестиційні можливості підприємств, стимулює зростання інвестицій в економіку і зміцнює фінансову систему держави.

Використання на практиці методик оцінки інвестиційної привабливості України, її регіонів, галузей та підприємств і представлення результатів цієї оцінки у формі, зрозумілій для потенційних інвесторів, — це шлях збільшення потоку інвестицій в економіку країни, що є однією з найважливіших умов її стабілізації та розвитку.

Список літератури

1. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 1(2). — С. 121–126.
2. Юр'єва О. Г. Теоретико-методологічні аспекти оцінки інвестиційного клімату / О. Г. Юр'єва // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. — 2002. — 3 (10). — С. 250–255.
3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.98. № 22 // Державний інформ. бюл. Про приватизацію. — 1998. — № 7. — С. 18–28.
4. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. — К.: Эльга-Н, Ника-Венир, 2001. — 448 с.
6. Свірідова Н. Д. Організаційно-економічне забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій: монографія / Н. Д. Свірідова. — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. — 200 с.
7. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / Філіпенко А. С., Будкін В. С., Гальчинський А. С. та ін. — К.: Либідь, 2002. — 470 с.
8. Мамуль Л. О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л. О. Мамуль, Т. А. Чернявська // Вісник економічної науки України. — 2005. — № 1(7). — С. 83–89.
9. Буткевич С. А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики / С. А. Буткевич. — К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. — 251 с.
10. Бандурин А. В. Финансовая стратегия корпорации / А. В. Бандурин, В. А. Гуржиев, Р. З. Нургалиев. — М.: АО «Алмаз», 2000. — 89 с.
11. Гайдучкий А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдучкий // Економіка і прогнозування. — 2004. — № 3. — С. 119–128.
12. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О. В. Носова // Економіка і прогнозування. — 2003. — № 3. — С. 119–137.
13. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп і перероблене / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
14. Epstein G. A. Capital flight and capital controls in developing countries. — UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2005.
15. Meyer K. E. Investment strategies in emerging markets. — UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2004.

Н. В. Зинченко

Луганский национальный аграрный университет

ПОДХОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ОЦЕНИМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Резюме

В статье рассмотрены основные методики оценки инвестиционной привлекательности на уровне предприятия. Определены предложения относительно разработки интегрального подхода оценки деятельности предприятий определенной отрасли экономики. Предложен выбор экстремальных интегральных показателей оценки инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, предприятие, инвестор, инвестиционный проект, инвестиционный риск.

N. Zinchenko

Lugansk national agrarian university

**APPROACHES IN RELATION TO INVESTMENT ATTRACTIVENESS
OF ENTERPRISES OF AIC**

Summary

In the article the basic methods of estimation of investment attractiveness are considered at the level of enterprise. Certain suggestion in relation to development of integral approach of estimation of activity of enterprises of certain industry of economy. The choice of extreme integral indexes of estimation of investment attractiveness is offered.

Key words: investment attractiveness, investment climate, enterprise, investor, investment project, investment risk.

УДК 338.47+330.522.2

С. В. Ильченко

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины

СИСТЕМНЫЕ ПРИНЦИПЫ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СЕТЕЙ

В статье сделан анализ и предложены принципиальные подходы к построению транспортного комплекса как сложной многокомпонентной целостности в социально-экономическом пространстве Украины и во взаимосвязи с высококонкурентными внешними рынками, сформулированы основополагающие системные принципы ее функционирования как качественной эффективной системы.

Ключевые слова: системный подход, транспортный комплекс, системные принципы.

Транспорт является одним из важнейших компонентов, определяющих пространственно-экономическое единство государства, формирование, развитие и укрепление связей между регионами и в их границах, обеспечивающих эффективную работу внутренних рынков и потенциальную возможность выхода на внешние рынки благодаря процессам интеграции в международные транспортные коридоры, оси, магистрали.

Уровень качества предоставляемых услуг транспортом зависит от скорости, безопасности, экологичности, своевременности, удешевления, ритмичности функционирования транспортной системы. Каждый из перечисленных критериев, помимо сугубо транспортных подходов, несет экономическую, социальную, экологическую нагрузки, решает вопросы обороноспособности и национальной безопасности. Т. е. является одним из крупнейших системообразующих факторов, находящимся в тесной взаимосвязи со всеми элементами экономики и социальной сферы государства.

Анализ тенденций развития транспортного комплекса на современном этапе определил необходимость формирования основных принципов организации и эффективного функционирования транспорта как системы, поскольку нарушение системного подхода такой сложной структуры, как транспортный комплекс, приводит не только к разбалансировке всех его элементов и подсистем, но и к дестабилизации экономики в целом.

Основной задачей транспортной системы является удовлетворение потребностей экономики государства в перевозке грузов и обеспечение мобильности населения. Это классическое понимание не вызывает никаких сомнений, однако формирование мир-системных связей в мировой хозяйственной системе ставит перед транспортом более глобальные задачи. Рассмотрение транспорта страны как комплекса инженерно-технических сооружений и средств, выполняющих традиционные функции, недостаточно,

транспорт — это, прежде всего, сетевые структуры, связывающие города, регионы, страны и континенты.

С развитием страны, расширением ее внутренних и внешних транспортно-экономических связей, ростом объемов производства и повышением уровня жизни населения значение транспорта и его роль как системообразующего фактора возрастает. Рассмотрение транспортного комплекса как системы обеспечивается набором характеристик:

- наличием составных элементов, которые достаточны и вместе составляют единое целое;
- обозначением конечной цели, выступающей основным приоритетом формирования системы как целостности;
- согласованностью наличных ресурсов и целей, т. е. актуализацией системы;
- непротиворечивостью между составными частями целостности, во избежание конфликта целей целого и частного;
- конвергенцией подсистем в общую систему;
- присутствием связей (прямых и обратных), обеспечивающих функционирование всей системы в целом;
- наличием синергетического эффекта при взаимодействии элементов системы и идентификацией появления эмерджентных свойств;
- определением открытости благодаря наличию взаимосвязей системы с внешней средой;
- возможностью проведения анализа от сложного к простому, от целого к составным частям, от системы к элементам, т. е. методом дедукции;
- невозможностью предсказания свойств системы в целом, разбирая и проводя анализ ее частей, из-за проявления эмерджентных качеств системы;
- способностью к развитию, наличием для этого необходимых и достаточных внешних и внутренних сил.

Системный подход к транспортному комплексу предполагает наличие у него совокупности составляющих элементов, формирующих целостность — технических и технологических средств, транспортной и социальной инфраструктуры, супер- и инфоструктуры, работников и системы управления — наличие взаимосвязей и взаимозависимостей между ними. Формирование новой экономической реальности с ориентацией на потребителя и усилением конкуренции приводит к необходимости пересмотра рыночными агентами своих позиций — способности моментальной реакции на изменения бизнес-среды, наличие гибкости в принятии управленческих решений, нахождение оптимального соотношения «затраты — результаты», создание достойных экономических и социальных условий для своих работников и др. Использование до настоящего момента структурно-функционального подхода к построению транспортного комплекса не отвечает требованиям времени и не способствует решению стоящих перед ним задач. При таком подходе:

- сохраняется строгая вертикаль власти в процессе принятия решений — заключение договоров, прохождение согласований и утверждений, лицензирование и квотирование, предоставление налоговых льгот и иных

преференций на усмотрение власти, что не способствует формированию конкурентной среды;

- структура системы может влиять на функцию и оказывать тормозящее воздействие на всю систему при несоответствии друг другу или при более высоких потенциальных возможностях структуры;

- формируется конфликт между функций и структурой при определении того, что есть первичным, во-первых, и унификацией такой системы во всей отрасли, во-вторых, поскольку формирование структуры и наполненность ее определенными функциями может быть оптимальной в одних видах деятельности и неприемлемой в других, при том же самом наборе функций.

Перечисленные, далеко не все, проблемы показывают очевидность иного подхода к построению транспортного комплекса и формируемых им транспортных сетей. Т. е. подход, который будет рассматривать не отдельные части совокупности сами по себе, а весь комплекс элементов как сложную целостность социально-экономической системы. Такие возможности предоставляются только при изучении с позиции системности.

Суть системного подхода сводится к тому, что деятельность любой составной части системы осуществляет определенное воздействие на деятельность всех других ее частей. Что является следствием принципа диалектики, рассматривающего все явления в их причинно-следственной связи. Из этого следует, что для анализа и оценки какого-либо явления необходимо определить все существующие взаимосвязи и оценить их влияние на поведение всей системы [1].

При системном подходе как принципе познавательной и практической деятельности термин «подход» означает совокупность приемов, способов воздействия на кого-нибудь, в изучении чего-нибудь, ведении дела и т. д. В этом смысле подход — скорее не детальный алгоритм действия, а множество некоторых обобщённых правил, потому системный поход можно рассматривать как принцип деятельности, т. е. наиболее общее правило деятельности, которое обеспечивает его правильность, но не гарантирует однозначность и успех. Его следует рассматривать как некоторый методологический подход к действительности, представляющий собой некоторую общность принципов. Это, по сути, системная парадигма, системное мировоззрение, назначение которого в том, чтобы рассматривать мир с системных позиций, т. е. с позиций его системного устройства [2].

Транспортный комплекс страны представляется интегрированным целым, даже с учетом того, что он состоит из отдельных, подчас разобщенных частей, однако взаимосвязанных и объединенных общей целью, имеющей сложные внутренние и внешние связи. Поэтому в таких условиях принятие решений без учета общих целей функционирования системы и предъявляемых к ней требований, безусловно, недостаточно и порой даже ошибочно.

Не рассматривая подробно разные подходы к определению классификационных признаков, отметим, что по своим характеристикам транспортный комплекс можно считать динамической, многомерной, централизованной.

ванной, стохастической, целенаправленной, сложной системой. Поэтому подходы к решению поставленных перед транспортным комплексом задач предлагается реализовывать через систему системных принципов, взаимосвязанных с принципами функционирования транспорта.

Транспортной стратегией Украины до 2020 г. [3] в качестве основных провозглашены социальные, экономические, финансовые и экологические принципы. Попытаемся ответить на вопрос, можем ли мы рассматривать транспортный комплекс Украины как качественную систему при существующих подходах, в том числе и определенных вышеупомянутой стратегией.

Основываясь на идеях целостности и относительной независимости объектов, находящихся в целостном мире, А. Е. Горевым [2] было сформулировано пятнадцать основных принципов системного подхода, авторами [4–10] все принципы сгруппированы в пять блоков:

- общесистемные;
- принципы проектирования систем;
- принципы управления;
- принципы моделирования;
- принципы описания конкретной предметной области.

Подход к транспортному комплексу на основе общесистемных принципов формирует его онтологический смысл как таковой. Рассмотрение всего комплекса как взаимообусловленной совокупности элементов, формируемой сложными прямыми и обратными связями, в своей сути есть система. С другой стороны, ключевым фактором при таком подходе является взаимодействие и взаимозависимость с внешней средой, таким образом, что рассматриваемая система видится уже как подсистема более глобальной структуры. В отношении транспорта существование различных видов — морского, ж/д, автомобильного, речного, авиационного, формирует группу подсистем единого транспортного комплекса страны. В свою очередь украинские транспортные сети — только часть, подсистема глобальной транспортной сети, связывающей воедино наземную, морскую и воздушную плоскости и формируя единое пространство взаимодействий. Такой подход требует упорядочения координации по схеме: объект управления — управляющая система — внешняя среда, и, обладая целостностью, наличием связей, упорядоченностью, интегративностью, наличием целей функционирования, может исследоваться как самостоятельная система и как элемент системы более высокого уровня. Очевиден принцип целостности, однако для его полноценного воплощения необходимы основополагающие условия. Транспортный комплекс в своем технико-технологическом смысле представляет систему коммуникационных сетей, техническое и технологическое оборудование, движимое и недвижимое имущество, информационные потоки, объединяющие, дополняющие и обуславливающие эффективную работу всей системы, таким образом ярко выражая принцип эмерджентности. При отсутствии одного из элементов выполнение возложенных функций в целом становится невозможным — изношенность основных фондов, неудовлетворительное состояние дорог, отсутствие современ-

ных автомагистралей, не отвечающий современным требованиям уровень информатизации производственных процессов, устаревший, вышедший из строя или просто отсутствующий по разным причинам подвижной состав не могут сформировать современную транспортно-коммуникационную систему саму по себе, не говоря уже о приобретении ею нового качества как подсистемы общеевропейской, как это задекларировано в Транспортной стратегии Украины [3], или общемировой.

Функционирование в условиях жесткой конкуренции предъявляет к транспортной системе ряд требований, основные из которых напрямую зависят от существующей институциональной базы жизнеобеспечения всех предприятий транспорта. Развитие событий в этой плоскости лишь с недавнего времени сдвинулось с «мертвой» точки в силу принятия ряда законов, разработки законопроектов и утверждения стратегий. Речь идет о вышеупомянутой Транспортной стратегии Украины на период до 2020 г. [3], Стратегии развития ж/д транспорта на период до 2020 г. [11], Проекта Закона «Про морські порти України», Закона «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» [12], изменения к Закону Украины «Про автомобільний транспорт» в части статьи 7 «Організація пасажирських перевезень органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування». При ознакомлении с ними становится очевидным, что главной идеей, а точнее сказать, миссией всей группы этих и сопутствующих законодательно-правовых актов является кардинальная, институционально закреплённая трансформация института собственности на территории Украины. В задачи исследования не входит подробный анализ этих документов, однако необходимо сделать акцент именно на вопросе собственности, как ключевом в данном случае.

Существование директивно-закостенелой, строго вертикально интегрированной системы управления и контроля в транспортном комплексе Украины давно стало камнем преткновения и для инвестиционных поступлений, и для технологического прорыва, и для обеспечения абсолютно нового качества услуг, и для огромного количества вопросов и проблем, перечень которых может быть огромным. Решение этого вопроса назревало давно, мучительно и сложно. Специалистами в области транспорта, учеными предлагались различные подходы с учетом опыта общемирового, а также экономических, социальных, политических тенденций и ментальных особенностей Украины. И если в законодательстве о ж/д транспорте [12] закреплена лишь смена организационно-правовой формы и предоставлено право формирования Публичного акционерного общества «100 відсотків акцій якого закріплюються в державній власності, на базі Державної адміністрації залізничного транспорту України, а також підприємств, установ та організацій залізничного транспорту загального користування, які реорганізуються шляхом злиття», то в отношении украинских морских портов ситуация не выглядит столь оптимистично. Не останавливаясь на ряде несоответствий и разночтений в статьях Проекта Закона «Про морські порти України», которые в большинстве своем являются принципиальны-

ми, отметим, что данный законопроект, в таком виде как он предложен для общественных обсуждений, фактически начинает процесс приватизации морских портов как целых имущественных комплексов или отдельных его частей, что представляется еще более опасным без предоставления возможности эволюционного цивилизованного варианта развития.

Возвращаясь к непосредственной теме данной статьи, выделим системные принципы управления, соответствие которым гарантирует высокое качество состояния системы в целом.

Первый, который необходимо отметить, это принцип управляемости, поскольку ни одна сложная динамическая система не может существовать без целенаправленного воздействия как по горизонтали, так и по вертикали, с учетом возможности обратной связи. Появление же в экономическом пространстве Украины независимых (с определенной долей условности) экономических агентов, в том числе и нерезидентов Украины (вопрос, который не освещен должным образом в транспортных законопроектах), располагающих стратегическими ресурсами и не отягощенных грузом обязательств, в первую очередь, по отношению к наемным работникам (в Проекте Трудового кодекса перечень обязательств, налагаемых на наемного работника, сформирован в 20 статей, на работодателя — в 5), вызывает обоснованные опасения. Такая кардинальная смена системы построения отношений — скачок от жесткой директивной к полной приватизационной — является потенциальным источником опасности в экономическом, стратегическом, социальном, экологическом, политическом аспектах.

В соответствии с принципом системного подхода каждая система влияет на другую систему. Весь окружающий мир — взаимодействующие системы, различающиеся лишь условно. Транспортный комплекс Украины — многофункциональная слаженная, исторически сложившаяся сложная система.

Сохранение целостности транспортного комплекса как эффективной системы возможно лишь при условии эволюционного развития событий, в данном случае прохождения этапа корпоратизации с сохранением стратегических объектов в собственности государства, хотя бы на первых этапах, с возможностью формирования необходимых законодательно-правовых актов, с одной стороны, прописывающих необходимые обязательства для собственников, с другой стороны, дающих возможность эффективно работать в конкурентных условиях без директивного воздействия со стороны государства. Утрата государством рычагов воздействия на элементы транспортной системы, т. е. фактический выход отдельных ее составных частей из системы, изменение характера связей между ее элементами в сторону разбалансирования (невыполнение принципов организованности, согласованности, координируемости, совместимости и иерархической упорядоченности), не способствует формированию транспортной системы Украины как эффективной качественной целостности.

Список литературы

1. Федула І. В. Інноваційний процес і його основні характеристики з позиції системного аналізу / І. В. Федула // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2010. — Вип. 23. — С. 36–48.
2. Горев А. Э. Основы теории транспортных систем: [учеб. пособие] / А. Э. Горев. — СПб.: СПбГАСУ, 2010. — 214 с.
3. Транспортна стратегія України на період до 2020 року: за станом на 20.10.2010 р. / Кабінет Міністрів України. — Офіц. вид. — К.: Урядовий кур'єр, 2010. — № 240.
4. Баронов В. В. Информационные технологии и управление предприятием / В. В. Баронов. — М.: Компания АйТи, 2006. — 328 с.
5. М. М. Благовещенская, Л. А. Злобин. Информационные технологии систем управления технологическими процессами: [Учебник для ВУЗов] / Благовещенская М. М., Злобин Л. А. — М.: Высшая школа, 2005. — 768 с.
6. Ивасенко А. Г. Информационные технологии в экономике и управлении / А. Г. Ивасенко. — М.: КноРус, 2005. — 160 с.
7. Саак А. Э., Пахомов Е. В., Тюшняков В. Н. Информационные технологии управления: [Учебник для ВУЗов] / А. Э. Саак, Е. В. Пахомов, В. Н. Тюшняков. — СПб.: Питер, 2005. — 320 с.
8. Титоренко Г. А. Автоматизированные информационные технологии в экономике: [Учебник] / Г. А. Титоренко. — М.: ЮНИТИ, 2004. — 399 с.
9. Уткин В. Б., Балдин К. В. Информационные системы в экономике: [Учебное пособие] / В. Б. Уткин, К. В. Балдин. — М.: Академия, 2004. — 288 с.
10. Уткин В. Б., Балдин К. В. Информационные системы и технологии в экономике: [Учебник] / В. Б. Уткин, К. В. Балдин. — М.: ЮНИТИ ДАНА, 2005. — 355 с.
11. Стратегія розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року: за станом на 16.12.2009 р. / Кабінет Міністрів України. — Офіц. вид. — К.: Урядовий кур'єр, 2010. — № 5.
12. Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування: за станом на 23.02.12 р. [Закон України № 4442] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Голос України, 2012. — № 51.

С. В. Ільченко

СИСТЕМНІ ПРИНЦИПИ У ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНИХ МЕРЕЖ

Резюме

У статті зроблено аналіз та запропоновані принципові підходи до побудови транспортного комплексу як складної багатокомпонентної цілісності у соціально-економічному просторі України та у взаємозв'язку з висококонкурентними зовнішніми ринками, сформульовані основоположні системні принципи її функціонування як якісної ефективної системи.

Ключові слова: системний підхід, транспортний комплекс, системні принципи.

S. V. Ilchenko

**SYSTEM PRINCIPLES IN THE TERRITORIAL ORGANIZATION
OF TRANSPORT NETWORKS**

Summary

In article the analysis has been made and basic approaches to construction of a transport complex have been offered as a difficult multicomponent integrity in social and economic space of Ukraine and in interrelation with highly competitive foreign markets, basic system principles of its functioning as qualitative effective system have been formulated.

Key words: the system approach, a transport complex, system principles.

УДК 330.341.1

А. І. Козлова

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІННОВАЦІЙНІ РЕЙТИНГИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ІМІДЖУ КРАЇНИ

В статті досліджено рейтинг інноваційного розвитку країн та його вплив на економічне зростання. Проаналізовано підіндекс «інновації» зі складовими та його вплив на формування економічного іміджу України.

Ключові слова: інноваційний рейтинг, глобальні індекси інновацій, стратегія інноваційного розвитку, активізація інноваційного попиту.

Сучасні тенденції глобалізаційних процесів набули всеохоплюючого характеру, стимулюючи суттєві зрушення у світовому економічному просторі, а саме в інноваційному розвитку. Одним з найважливіших напрямів інноваційної діяльності є дослідження інноваційних рейтингів, які впливають на світовий економічний розвиток. Зазначені проблеми набули особливої актуальності, оскільки саме підвищення рейтингу країн в інноваційній діяльності є однією з головних умов виходу з рецесії країн, які зазнали значних втрат внаслідок світової фінансово-економічної кризи, особливо Україна. Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність аналізу інноваційного рейтингу України.

Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, Н. Малхотра, С. Міллер. Питання інноваційного розвитку країн на сучасному етапі глобалізаційних процесів знайшли висвітлення в роботах вітчизняних науковців В. Д. Базилович, В. Г. Герасимчук, О. Л. Канищенко, Л. Л. Кістерського, А. І. Кредісова, Н. Н. Мазуриної, В. Ф. Онищенко, В. Н. Парсяка, О. І. Рогача, Г. К. Рогова, В. Р. Сіденка, А. О. Старостіна, І. О. Ткаченка, А. С. Філіпенка, Т. М. Циганкової, М. Г. Чумаченка, Н. Н. Чурилова, О. І. Шниркова.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що деякі питання залишаються дискусійними, а саме щодо економічного іміджу країн та України зокрема в стратегічному напрямку інноваційного розвитку, а також визначення впливу інноваційних рейтингів на підвищення економічного рівня країн.

Світова економіка увійшла в період радикальної структурної трансформації, пов'язаної із суттєвим зростанням ролі наукомістких, високотехнологічних виробництв, розвиток яких визначається головним чином інтенсивним використанням знань і широким впровадженням інновацій у різні сфери економічного життя. Формується економіка, що ґрунтується на знаннях. Це актуалізує питання інноваційної діяль-

ності, яка є фактично неодмінною умовою побудови ефективної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. До найбільш відомих та широко прийнятих у світовій теорії та практиці вимірювання та порівняльного аналізу інноваційного розвитку країн індексів належать: Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), який розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу INSEAD, Швейцарія; Міжнародний індекс інновацій BCG (International Innovation Index BCG, IntII BCG), який розраховують експерти Бостонської консалтингової групи, США; Індекс інноваційної спроможності (Innovation Capacity Index, ICI) міжнародної дослідницької структури EFD — Global Consulting Network; Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard Summary Innovation Index, SII). Названі індекси різняться своїми складовими, алгоритмом інтеграції та шкалою значень показників.

Глобальний індекс інновацій INSEAD розраховується з 2007 р. експертами Бізнес-школи INSEAD на базі 132 країн. Автор концепції GII професор Сумітра Дутта наголошує на ключовій ролі інноваційного потенціалу та інноваційної політики країн, в контексті забезпечення їхньої конкурентоспроможності в глобальному середовищі, як провідної рушійної сили сучасних змін, двигуна розвитку та добробуту. Методика розрахунку індексу обумовлює виокремлення двох груп показників: Індекс умов (факторів) інноваційного розвитку (Innovation Input Index), що складається з субіндексів: інститути; людський потенціал; загальна інфраструктура; розвинутість ринків; розвинутість бізнесу; Індекс результатів інноваційного розвитку (Innovation Output Index), який містить субіндекси: результати наукових досліджень; творчі досягнення та добробут. Названі субіндекси включають в себе 19 узагальнюючих показників та більш ніж 60 індикаторів, які висвітлюють різні аспекти інноваційного розвитку та отримані з чисельних джерел.

Міжнародний індекс інновацій BCG для 110 країн розрахований у США за методикою Бостонської консалтингової групи. Індекс містить шість субіндексів, які поділяються на дві групи:

1. Умови інноваційного розвитку: бюджетно-податкова політика; інші політики (політика освіти, торгівельна політика, інфраструктурна політика тощо); інноваційне середовище (освіта, кваліфікація робочої сили, якість інфраструктури, бізнесове середовище). Названі умови здійснюють вплив на інноваційний розвиток шляхом підтримки або стримування зусиль компаній та галузей економіки.

2. Результати інноваційного розвитку: ефективність бізнесу (високотехнологічний експорт, продуктивність праці, ринкова капіталізація компаній); вплив інновацій на суспільство (зайнятість, інвестиції, мобільність бізнесу, економічне зростання).

Індекс інноваційної спроможності розраховує міжнародна дослідницька структура EFD — Global Consulting Network, очолювана професором Аугусто Лопесом Кларосом, на базі 131 країни. У структурі Індексу інноваційної спроможності виокремлено п'ять базових факторів:

1. Інституційне середовище: ефективність уряду; якість державного управління; структурна політика; макроекономічна стабільність.
2. Людський капітал, професійна підготовка.
3. Регуляторна політика, умови та правові засади ведення бізнесу.
4. Дослідження та розробки: інноваційна інфраструктура, патенти та торговельні марки.
5. Сприйнятливість та використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло є проектом Європейської Комісії PRO INNO EUROPE, який здійснює аналіз результатів реалізації національних та регіональних інноваційних політик країн Європейського Союзу, США, Японії. Індекс містить три групи індикаторів:

1. Ресурсні можливості: людські ресурси; фінансові та інфраструктурні можливості.

2. Інноваційна активність фірм: інвестиції; міжфірмові зв'язки та підприємництво; інноваційна результативність.

3. Економічний ефект: зайнятість на середньо- та високотехнологічних підприємствах, зайнятість на науковомістких підприємствах [1, р. 34–37]. Рейтинг інноваційного розвитку за трьома індексами представлений в таблиці 1.

Таблиця 1

Світові рейтинги інноваційного розвитку

Глобальний індекс інновацій INSEAD	Значення індексу (місце в рейтингу)	Міжнародний індекс інновацій BCG	Значення індексу (місце в рейтингу)	Індекс інноваційної спроможності EFD — GCN	Значення індексу (місце в рейтингу)
Швейцарія	4,86 (1)	Сінгапур	2,45 (1)	Швеція	82,20 (1)
Швеція	4,85 (2)	Південна Корея	2,26 (2)	Фінляндія	77,80 (2)
Сінгапур	4,83 (3)	Швейцарія	2,23 (3)	США	77,50 (3)
Гонконг	4,82 (4)	Ісландія	2,17 (4)	Швейцарія	77,00 (4)
Фінляндія	4,72 (5)	Ірландія	1,88 (5)	Нідерланди	76,60 (5)
Росія	0,31(54)	Росія	–0,09 (49)	Росія	40,1 (56)
Україна	0,02 (62)	Україна	–0,45 (64)	Україна	35,01 (60)

Джерело: Розроблено автором на основі даних [2, 3].

Отже, такий результат дозволяє розглядати узагальненим чином рівень інноваційного розвитку країн світу за будь-яким індексом із зазначених вище. Перспективним підходом до методологічного обґрунтування концепції сталого інноваційного розвитку є зв'язок між інноваційним розвитком та сталим розвитком країн світу. Україна покращила свій результат в індексі інноваційної спроможності, зайнявши 60 місце (35,01). Лідируючі позиції в світі майже не змінились, перші місця займають: Швеція, Сінгапур, Швейцарія. Проаналізуємо більш детально інноваційну діяльність в Україні та її рейтинги серед 135 країн за 2008–2011 рр., що представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Інноваційна діяльність в Україні за 2008–2011 рр.

	2008–2009		2009–2010		2010–2011	
	рейтинг країн	бал (1–7)	рейтинг країн	бал (1–7)	рейтинг країн	бал (1–7)
Інновації	52	3,5	63	3,31	64	3,21
Інноваційна спроможність	31	3,8	33	3,7	38	3,5
Науково-дослідні інститути	48	4,2	57	3,9	69	3,6
Матеріальне забезпечення компаній на дослідження	52	3,3	69	3,0	70	3,0
Взаємозв'язки університетів з інноваційними інститутами	49	3,6	65	3,5	73	3,5
Державні закупівлі інноваційних технологій	54	3,7	86	3,3	113	3,1
Кількість вчених та інженерів	54	4,4	51	4,4	54	4,3

Джерело: Розроблено автором на основі даних [4].

Отже, можна виявити негативну динаміку підіндекса «інновації», жодна складова не має позитивну тенденцію до збільшення, кожного року бали в рейтингу зменшуються: 2008–2009 рр. — 3,5 бали; 2009–2010 рр. — 3,31; 2010–2011 рр. — 3,21. Збільшити ефективність впровадження інновацій та підвищити рейтинг України в інноваційній діяльності може державна стратегія інноваційного розвитку, яка повинна бути спрямована на:

- збільшення науково-технологічного потенціалу і на підвищення розвитку людського капіталу;
- заохочення суб'єктів інноваційної діяльності та спрямування інвестицій на пропозиції новітніх технологій та продуктів;
- створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення.

Міжнародна система інноваційної статистики, яка володіє даними про науково-технічний розвиток, кожен рік вдосконалює методи розрахунку різноманітних індексів і рейтингів конкурентоспроможності, що відображають потенціал і порівняльні переваги тієї чи іншої країни. Головна особливість цих розробок полягає в тому, що основний вектор сучасної глобальної конкуренції лежить в області динамічно мінливих переваг, заснованих на науково-технічних досягненнях і інноваціях. Нові технології і забезпечуване ними зростання продуктивності і ефективності дозволяють домагатися головної умови національної і галузевої конкурентоспроможності: виробництва товарів і послуг, які відповідають вимогам світових ринків, на основі високої продуктивності праці і при одночасному підвищенні реальних доходів населення.

Отже, впровадження високотехнологічного прориву має забезпечуватись активною державною політикою, особливо у напрямі розширення державно-приватного партнерства, у сфері науки і інновацій з метою підвищення зацікавлення бізнесу щодо інвестування.

Пріоритетним завданням інноваційної політики має стати реструктуризація системи стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку зі

скороченням їхньої кількості та збереженням тих, в яких Україна має суттєвий науковий здобуток і перспективи.

Проаналізувавши інноваційні рейтинги як фактор економічного іміджу країн, можна зробити висновки, що в Україні треба розширити практику безоплатного користування державними інформаційними послугами інститутів, які надають різноманітні послуги, а саме фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні для забезпечення інноваційної діяльності, концентрують та поширюють інформацію про інноваційні технології. Також потрібно охороняти інтелектуальну власність та розвивати державне стимулювання правової охорони результатів науково-технічної та інноваційної діяльності.

Фактор інноваційних технологічних змін має дуже важливе значення саме для середньо- і довгострокового економічного розвитку. Хоча без таких змін країна може підняти стандарти життя в короткостроковому періоді, наприклад, шляхом збільшення інвестування, але це не забезпечує довгостроковий результат. Сучасні економічні аналітичні розробки переконливо доводять, що тільки фактор технологічних змін забезпечує безперервний економічний розвиток країни, незалежно від її місця у світовому інноваційному рейтингу.

Проаналізувавши інноваційні рейтинги країн та України зокрема, можна зробити висновки, що за головними показниками інноваційної економіки Україна відчутно відстає від розвинутих країн. Водночас не використовуються належним чином наявні передумови впровадження високотехнологічних засад конкурентоспроможності української економіки. Високі темпи економічного зростання протягом останнього періоду, порівнянний з європейськими показниками рівень насиченості вітчизняної економіки науковими кадрами не перетворилися, на жаль, на рушійні сили її реструктуризації і технологічного переозброєння.

Список літератури

1. Michael E. Porter and Scott Stern, «National Innovation Capacity,» Chapter 2.2 in Porter, Sachs, Cornelius, McArthur and Schwab, The Global Competitiveness Report 2010–2011, New York, Oxford University Press, 2002, 79 p.
2. The Innovation Imperative in manufacturing. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.bcg.com.
3. The Innovation for Development Report 2010–2011. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.innovation.for.development.report.org.
4. Global Innovation Index Report 2010–2011. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.global.innovation.index.org.

А. И. Козлова

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕЙТИНГИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИМИДЖА СТРАНЫ

Резюме

В статье исследованы рейтинги инновационного развития, также их влияние на экономический уровень стран. Проанализирован индекс «инновации» и его зависимость на формирование экономического имиджа Украины.

Ключевые слова: инновационный рейтинг, глобальные индексы инноваций, стратегия инновационного развития, активизация инновационного спроса.

A. Kozlova

Taras Shevchenko Kyiv National University

INNOVATIVE RATINGS AS A FACTOR OF ECONOMIC COUNTRY'S IMAGE

Summary

The paper analyses research rating of innovation development and its impact on economic growth. Analyzed Subscript «innovation» with constituents and its dependence on the formation of economic image of Ukraine.

Key words: innovative rating, global indices of innovation, innovation strategy development, promotion of innovative demand.

УДК 336.763.332

О. В. Кравченко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МІЖНАРОДНЕ СТРАТЕГІЧНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО В КОНТЕКСТІ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ІЗ РОСІЄЮ

Розкривається суть поняття «міжнародне стратегічне економічне партнерство», аналізується сучасний стан відносин між Україною та Росією, визначаються принципи ефективних відносин партнерства між Україною та Росією.

Ключові слова: міжнародне стратегічне економічне партнерство, принципи реалізації міжнародного стратегічного економічного партнерства, відносини між Росією та Україною.

Україна є однією із найбільш інтегрованих в світову економічну систему європейських країн. Ступінь відкритості її економіки за показниками експортної (відношення експорту до ВВП) та імпоротної квот (відношення імпорту до ВВП) у 2010 р. дорівнювала 49,3 % та 52,7 % відповідно [1]. Таке становище надає як сприятливі можливості, так і загрози для подальшого розвитку української економіки. Яскравим прикладом вигод від відкритості економіки є використання українськими підприємствами, організаціями та громадянами високотехнологічних товарів та послуг, які компанії — світові лідери пропонують на ринку України. З іншого боку, недостатній рівень соціально-економічного розвитку України та її фактичне розташування в групі країн, що розвиваються, робить захист своїх ресурсів — природних, трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних тощо — від надмірно інтенсивної експлуатації індустріально розвинутими країнами надзвичайно важкою справою.

Для України в таких умовах надзвичайно важливим є встановлення, підтримання та розвиток відносин міжнародного стратегічного економічного партнерства (МСЕП) із низкою країн, які об'єктивно зацікавлені в її успішному розвитку. Однією із перших в цьому переліку є Російська Федерація.

Українсько-російські економічні відносини взагалі, та особливості відносин стратегічного партнерства, зокрема, постійно знаходяться в центрі уваги українських та російських вчених — як істориків та політологів, так і економістів. Найбільш повно проблематика міжнародних економічних відносин України та її співробітництва з окремими країнами і, зокрема, з Російською Федерацією розроблена у працях В. Андрійчука, В. Анікіна, В. Бородюка, В. Будкіна, М. Бурмістрова, Ю. Василенка, О. Власюка, Б. Губського, А. Дьоміна, О. Ємельянова, Я. Жаліла, В. Затуліна, В. Іванова, Ю. Карасьова, В. Комарова, Д. Лук'яненка, Є. Моїсєєва, О. Острога, Т. Панфілової, Ю. Пахомова, С. Пирожкова, О. Плотнікова, А. Поручника, І. Пузанова, Н. Раскової, О. Самодурова, А. Сухорукова, А. Старо-

стіної, В. Титаренка, І. Фамінського, А. Філіпенка, Л. Чекаленко та ін. В їх роботах розкриваються як класичні, так і сучасні форми міжнародного та українсько-російського економічного співробітництва: торгівля, інвестиційна співпраця, спільне та прикордонне підприємництво, співробітництво у банківській та фінансовій сферах, виробнича кооперація, науково-технічне та інноваційне співробітництво. Проте невирішеними залишаються питання як сутності і принципів МСЄП, так і його особливості стосовно російсько-українських відносин.

Для успішного подолання наслідків глобальної кризи, переходу до сталого економічного розвитку з довгостроковими темпами зростання не нижче 6–6,6 % для України, 4,5–5 % для Російської Федерації потрібен випереджаючий розвиток торгівельно-інвестиційних зв'язків між двома країнами, посилення їх економічних потенціалів для зміцнення конкурентних позицій у світовій економіці. На Всесвітньому економічному форумі в січні 2012 р. президент України Віктор Янукович у бесіді з Президентом Польщі Олександром Квасневським зазначив, що «ми підтримували і продовжуємо підтримувати стратегічні відносини з Росією. Ми — довгострокові партнери, та в нас є багато спільних проблем, якими ми цікавимось» [2]. Також він зробив особливий наголос на стрімке зростання торговельних відносин між державами. В 2011 році обсяг торгівлі між Україною і Росією досяг майже 50 млрд доларів.

Вибір Україною стратегічних партнерів ґрунтується на стратегічному баченні шляхів розвитку держави, обумовлений усвідомленням її національних інтересів і засобів їх реалізації. У ряді випадків характер цих відносин може набувати життєво важливого значення для існування і розвитку нашої держави. Зміцнення і розвиток стратегічних відносин, надання їм більш глибокого змісту має становити провідну сферу застосування зусиль української дипломатії та інших державних інституцій. Визначення можливих партнерів та розвиток потенціалу двосторонніх взаємин до такого рівня — тривалий та складний процес, який залежить від низки чинників політичного, економічного, безпекового, культурного тощо характеру. У свою чергу, партнер також має бути зацікавлений у стратегічному співробітництві як складовій реалізації власних національних інтересів. Система стратегічного партнерства держави формується згідно з обраним Україною стратегічним курсом на модернізацію країни у відповідності до сучасних викликів глобалізованого світу.

Необхідними складовими успішних відносин стратегічного партнерства є:

- спільність цілей (вирішальну роль у діяльності альянсу відіграє баланс інтересів суб'єктів);
- довіра (кожна сторона має бути впевнена в чесності і надійності партнера);
- подібність культур (проблеми та невдачі у стратегічних відносинах часто зводяться до погіршення взаємин і конфліктів між партнерами. Комунікація між партнерами зі схожими культурами полегшується, що дозволяє швидко приймати рішення);

– контроль (дана складова передбачає існування домінуючого або головного партнера. Але наявність домінуючого партнера у стратегічних відносинах викликає багато дискусій. На думку Дж. П. Кіллінга, стратегічні альянси, в яких один із партнерів домінуючий, більш успішні, оскільки при керуванні альянсом одним партнером мінімізуються ризики, пов'язані з координацією діяльності альянсу. Л. Блоджет вважає, що структура альянсу з рівним розподілом контролю більш ефективна, оскільки унеможливорює зловживання домінуючим становищем [3]).

Випробовування міцності стратегічних відносин відбувається в умовах поглиблення глобальної і регіональної конкуренції, загострення боротьби за ринки збуту та природні ресурси на тлі наростання негативних тенденцій у глобальній економіці. Перерозподіл міжнародного балансу сил, стрімкий розвиток нових глобальних потуг створюють додаткові виклики для консолідації дій країн-партнерів і водночас породжують можливості для створення нових конфігурацій міжнародного партнерства.

В українській зовнішній політиці поняття стратегічного партнерства ще не отримало остаточного змістового наповнення, що у попередні роки мало наслідком надмірне розширення кола «стратегічних партнерів» України. Така практика суттєво зменшувала ефективність цього важливого зовнішньополітичного інструменту, заважала спрямуванню зусиль на розвиток дійсно значущих, стратегічно важливих для нашої країни моделей відносин та механізмів взаємодії.

Поняття «партнерство» між суб'єктами відносин не є тотожним поняттю «співробітництво». На відміну від останнього партнерством є такі відносини між суб'єктами міждержавних економічних відносин, які здійснюються на основі чітко визначених принципів. Такими принципами є наступні: прозорість, стабільність, економічна обґрунтованість, рівноправність, взаємовигідність, довготривалість, взаєморозуміння, економічність.

Під міждержавним стратегічним економічним партнерством слід розуміти таку форму довгострокової взаємодії між партнерами міжнародних економічних відносин, яка через формування спільної стратегії має на меті реалізацію їх стратегічних економічних інтересів.

За даними дослідження, проведеного центром Разумкова, саме відносини з Росією найбільш наближені до визначення «стратегічного партнерства». В нових реаліях сучасності партнерство України з РФ має особливе значення. Після наступних хвиль розширення Європейського Союзу Україна може опинитися затиснутою між ЄС, з одного боку, та інтеграційними утвореннями на пострадянському просторі на чолі з Росією — з другого.

Саме тому дві найголовніші проблеми зовнішньоекономічної стратегії — реалізація євроінтеграційної політики та інституціоналізація і стабілізація стосунків з Російською Федерацією — ще більш актуалізується. Обидва завдання можна і необхідно успішно вирішити. Така зовнішньоекономічна стратегія України зумовлена національними інтересами та об'єктивними тенденціями участі держави в системі міжнародного поділу праці.

Російська Федерація була і залишається до теперішнього часу основним торговельним партнером України. Торговельні зв'язки між країнами роз-

вивались досить неритмічно. Після проголошення країнами незалежності з 1992 р. спостерігалось різке зменшення обсягів торгівлі між країнами, яке було обумовлене низкою об'єктивних і суб'єктивних факторів. До основних об'єктивних факторів, які призводили до зменшення обсягів торгівлі, в першу чергу необхідно, на нашу думку, віднести зміну умов економічних відносин. Вказані відносини, у тому числі і торговельні, із внутрішніх одночасно перейшли в зовнішні, що різко змінило їх характер і, зокрема, систему цінових параметрів. Починаючи з 1994 р., після підписання Урядами країн Угоди «Про зону вільної торгівлі» обсяги торгівлі між Україною і РФ стали поступово зростати. Зазначимо, що товарообіг України з Російською Федерацією за I квартал в 2011 р. склав 12,2 млрд дол., що на 73 % більше, ніж за аналогічний період 2010 р. Експорт українських товарів до Росії в січні–березні в 2011 р. досяг 4,182 млрд дол. Основні товари українського експорту (чорні метали, цукор, продовольчі товари, інші) були досить конкурентноспроможними на російському ринку, що спонукало російських виробників аналогічних товарів звернутись до свого уряду про введення запобіжних заходів.

В останні роки спостерігається поступове зростання обсягів торгівлі між Україною і РФ, яке можна пояснити такими причинами:

- «загальносвітові» фактори — подолання наслідків світової фінансової кризи, високі темпи економічного зростання у багатьох регіонах світу, сприятлива кон'юнктура цін, насамперед, на продукцію металургійної та хімічної промисловості, ПЕК;

- «російські» фактори — високі темпи розвитку багатьох галузей російської економіки, що спричинило додатковий попит на сировину, матеріали, комплектуючі і, як наслідок, — підвищення купівельної спроможності населення;

- «український» внесок у зростання експорту — суттєве нарощування обсягів промислового виробництва, розвиток міжрегіонального співробітництва і, нарешті, реалізація комплексу заходів, підготовлених у 2004–2007 рр. МЗЕЗторгом, потім зовнішньоекономічним блоком Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції.

Найбільші показники прискорення як по експорту, так по імпорту були зафіксовані у 2006 р. Починаючи з 2007 р. спостерігається уповільнення темпів зростання експорту і імпорту, що отримало вираження в зменшенні коефіцієнтів прискорення в порівнянні з 2007 р., а в 2009 р. темпи зростання обсягів торгівлі між країнами значно скоротились. Тобто можна зробити висновок про те, що поряд із зростанням абсолютних обсягів торгівлі між країнами не спостерігається чітких тенденцій щодо зростання її інтенсивності. Це, на нашу думку, свідчить про те, що торговельні відносини між Україною і Росією значною мірою залежать від поточної кон'юнктури, що в свою чергу впливає як на ритмічність експорту, так і імпорту.

Протягом 2005–2008 рр. обсяг експорту товарів і послуг з України в РФ збільшився на 49,1 %. При цьому більш високими темпами зростає експорт товарів (62,2 і 23,5 %, відповідно). Позитивним, на нашу думку, є те, що в останні два роки значно збільшився обсяг експорту до РФ продук-

ції машинобудівної промисловості — майже в 1,7 рази, внаслідок чого на 2,3 процентних пункти зросла частка цієї продукції в загальній структурі українського експорту до Росії. Високими темпами зростає також експорт до РФ таких традиційних експортних товарів, як продовольство (майже в 1,8 рази) в порівнянні з 2006 р. і продукції металургійної промисловості — в 2,68 рази. Останнє певною мірою можна пояснити сприятливою кон'юнктурою на зовнішньому ринку для цієї продукції. Високі темпи зростання металургійної продукції, враховуючи її високу частку в загальному українському експорті до РФ, в основному і обумовили зростання експортних поставок в цілому. Треба також відмітити, що темпи зростання експорту товарів з України до РФ у 2007–2008 рр. майже вдвічі перевищували аналогічний показник за попередні 4 роки (2003–2006). Аналізуючи структуру українського експорту на російському ринку, необхідно відмітити, що вона більш диверсифікована, ніж структура експорту РФ до України. В структурі російського експорту фактично переважають два продукти: нафта і природний газ, питома вага яких в 2003 і 2009 рр., відповідно, становила — 68,8 і 61,5 % у загальному обсязі російського експорту до України. Необхідно також відмітити відносно високу частку послуг в структурі українського експорту в Росію, що до деякої міри може розглядатись як позитивний момент. Проте в останні роки вона поступово зменшується. Разом з тим загальносвітова тенденція, як відомо, свідчить про більш високі темпи зростання міжнародних відносин в сфері послуг у порівнянні з темпами зростання зовнішньої торгівлі товарами. Відносно велика частка послуг у зовнішній торгівлі є опосередкованим свідченням високого рівня розвитку економіки країни. Проте у експорті України до РФ переважають транспортні послуги (транспортування російської нафти та газу в європейські країни), в той час як в цілому в світі частка транспортних послуг має сталу тенденцію до скорочення внаслідок більш інтенсивного розвитку нових видів послуг: інформаційних, банківських, фінансових, туристичних тощо.

Основними напрямками російсько-українського партнерства можуть стати:

- удосконалення режиму вільної торгівлі товарами;
- удосконалення захисту прав інвесторів;
- формування інтегрованої системи платіжно-розрахункових операцій;
- співробітництво в галузі технічного регулювання;
- співпраця у сфері інновацій та наукових досліджень;
- прикордонне та міжрегіональне співробітництво;
- військово-технічне співробітництво;
- співпраця у сфері конкурентної політики;
- співпраця у сфері вуглеводневої енергетики;
- співробітництво в електроенергетиці;
- розвиток співробітництва у галузі ядерної енергетики та ядерного паливного циклу;
- співробітництво в авіаційній промисловості;
- співробітництво в космічній промисловості;

- співробітництво в агропромисловому комплексі;
- співпраця в курортно-рекреаційному комплексі;
- співпраця у соціальній сфері;
- співробітництво в гуманітарній сфері [5].

Таким чином, можемо зробити висновок, що стан торговельних відносин між Україною і РФ свідчить, що ці відносини є недостатньо ефективними і не в повній мірі відповідають стратегічному напрямку розвитку. Однак побудова доцільного механізму реалізації відносин стратегічного партнерства і чітке визначення принципів допоможуть підвищити ефективність і окреслити подальші перспективи розвитку.

Список літератури

1. The Global Enabling Trade Report 2012. P. 346 — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2012.pdf — Заголовок з екрану
2. <http://novostiua.net/main/1699> від 28 січня 2012 року.
3. Шипілов А. Конкуренція в системах альянсів // Києво-Могилянська Бізнес Студія. — 2006. — № 9. — С. 26–32.
4. Сунгуровський М. Методологічний підхід до формування системи національної безпеки України, «Стратегічна панорама», № 3–4, 2001.
5. Національна безпека України 1994–1996 рр. Наукова доповідь. — К.: НІСД, 1997.

А. В. Кравченко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МЕЖДУНАРОДНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В КОНТЕКСТЕ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ И РФ

Резюме

В статье раскрывается суть категории «международное стратегическое экономическое партнерство», анализируется современное состояние торгово-экономических отношений между Украиной и РФ, определяются принципы эффективных отношений партнерства между Украиной и РФ.

Ключевые слова: международное стратегическое экономическое партнерство, принципы стратегического партнерства, отношения между Украиной и РФ.

O. Kravchenko

Kyiv National T. G. Shevchenko University

INTERNATIONAL STRATEGIC ECONOMIC PARTNERSHIP BETWEEN UKRAINE AND RUSSIAN FEDERATION

Summary

The article deals with definition of «international strategic economic partnership», analyzes current situation of economic relations between Russia and Ukraine, offers main principals of effective strategic partnership between Ukraine and Russia.

Key words: international strategic economic partnership, principals of strategic partnership, relations between Ukraine and Russian Federation.

УДК 334.726

Д. А. Кузин

НИУ Высшая Школа Экономики, Россия

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

Целью статьи является определение оптимальных управленческих решений, факторов влияния и компетенций, обуславливающих успех или неудачу международной интеграции. Исследование осуществлялось методом анализа кейсов из практики выполнения консультационных проектов в области маркетинга, управленческого учета и логистики на базе российских организаций. Даны практические рекомендации по интеграции в международные цепочки поставок.

Ключевые слова: цепь поставок, клиенты, затраты, ценообразование, организационная структура.

В статье обобщены практические ситуации вовлечения российских компаний в международные цепочки поставок с целью повышения конкурентоспособности данных компаний в условиях глобальной экономической нестабильности. Основной задачей исследования являлось определение оптимальных управленческих решений, факторов влияния и компетенций, обуславливающих успех или неудачу международной интеграции той или иной компании.

Объектом исследования являются российские производственные и проектные компании, ранее успешные на региональных рынках и столкнувшиеся с проблемой падения спроса в условиях финансовой нестабильности. Рассматриваются вертикальная и горизонтальная интеграции полного цикла с сохранением основного профиля деятельности предприятия или организации, не исключающие, в некоторых случаях, возможность потери собственной торговой марки.

Исследование осуществлялось в ходе выполнения консультационных проектов в области маркетинга, управленческого учета и логистики, связанных с решением широкого спектра задач, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности компаний. В частности, рассматривались факторы позиционирования, оптимального ценообразования, минимизации издержек и структурной реорганизации компаний, потенциальных участников международных логистических цепочек.

Исследование осуществлялось методом анализа кейсов из практики российских организаций, интегрированных в международные цепочки поставок и находящихся в одинаковых территориально-временных рамках.

Каждый кейс может служить прецедентным событием, позволяющим использовать результаты его анализа в практике принятия управленческих решений в условиях финансовой нестабильности.

Предполагалось, что поскольку в современных условиях конкурентное противостояние на рынке отдельных компаний уступает место противосто-

янию цепей поставок, то успех цепи поставок должен измеряться в терминах доходности полной цепи поставок, а не в терминах прибыли на индивидуальной стадии или функции.

Доходность цепи поставок — прибыль, которая будет распределена по всем стадиям цепи поставок. Практика показывает, что распределение дохода в цепи поставок невозможно без разработки методов оптимального ценообразования, ориентированного на спрос, и это составляет одну из задач настоящего исследования.

По нашим наблюдениям, прибыльность и конкурентоспособность компании определяется её способностью встраиваться в цепь поставок, состоящую из всех заинтересованных сторон, прямо или косвенно вовлеченных в выполнение запроса клиента. В условиях финансовой нестабильности, связанной с падением спроса, именно клиент является основным участником цепи поставок. Практика показывает, что успеха добиваются компании, сумевшие наладить не только быстрое и эффективное межфирменное взаимодействие в цепи поставок (поставщик — изготовитель — клиент), но и гибкое функциональное взаимодействие в пределах самой организации, где цепь поставок должна представлять собой функции, вовлеченные в получение и быстрое удовлетворение запроса клиента. Эти функции включают, но не ограничиваются, разработку нового изделия, маркетинг, производственные операции, распределение (дистрибуцию), обслуживание клиента и должны генерировать максимальную полезность для клиента при минимальных затратах компании.

Только при межфирменном и межфункциональном взаимодействии, когда все стадии цепи поставок координируют и планируют свою деятельность, доходность цепи поставок достигает максимума. По нашему опыту, добиваются успеха при интегрировании в международные цепи поставок в первую очередь компании, имеющие опыт учета издержек, оптимального планирования, бюджетирования и целевого ценообразования.

Например, российская компания ООО «Синтез-Ока» — научно-производственное объединение, успешно выпускающее химическую продукцию промышленного назначения, предприняло попытку расширить ассортимент товарами бытовой химии на новом для неё рынке B2C [1].

Техническое задание на консалтинговые услуги для данной организации предполагало выполнение широкого круга задач из области маркетинга и управленческого учета, направленных на поиск ответа на главный вопрос: определение целесообразности производства и продвижения товаров бытовой химии (далее ТБХ): синтетических моющих средств, бесхлорных отбеливателей, чистящих средств, средств для мытья посуды ООО «Синтез-Ока» на российском конкурентном рынке ТБХ.

В ходе анализа результатов анкетирования 998 респондентов и данных финансовой отчетности были успешно решены следующие частные задачи в области маркетинга:

1. Выявлены сегменты потребительского рынка по каждому из четырех видов ТБХ по восприятию. На основании оценки потребителями по интервальной шкале с использованием процедуры кластерного ана-

лиза выявлены сегменты потребительского рынка по каждому из четырех видов ТБХ. Выявление числа сегментов производится посредством иерархического анализа. Построение профилей сегментов производится с помощью процедуры К-Means. Чувствительность к цене сегментов по восприятию ТБХ (процент потребителей конкретного сегмента, чувствительных или нечувствительных к цене) определялась в результате построения таблиц сопряженности: сегменты по восприятию — сегменты по свойствам.

2. Определены оптимальные (по критерию максимального потенциального охвата рынка) цены по каждому виду ТБХ в виде точек пересечения кривых «слишком дешево» и «слишком дорого». Каждая из кривых строилась как зависимость накопленной аудитории (совокупный процент) от цены [2].

3. Определены потребительские предпочтения по таре и упаковке для ТБХ. Установлено, что потребитель ориентируется при выборе упаковки на продукцию лидеров мирового рынка и наиболее предпочтительной упаковкой для синтетических моющих средств является картонная коробка. Наиболее популярная форма бутылки для жидких чистящих средств, отбеливателей и средств для мытья посуды — бутылка с ручкой (с плоскими боками). Для сухих чистящих средств и сухих отбеливателей наиболее предпочтительна банка ПЭТ.

В области управленческого учета были выполнены:

1. Оптимизация ассортимента ТБХ по критерию максимального значения операционного дохода от реализации ТБХ на основании данных учета затрат по видам активностей и результатам маркетингового исследования с учетом клиентоориентированной стратегии компании.

2. Составлен план производства и определены минимальные отпускные цены.

Таблица 1

Оптимальный ассортимент продуктов ТБХ

Наименование продукта	Цена отпускная, руб/т	Объем оптимального производства, т	Объем безубыточного производства, т
Продукт 7	16296	2,0	1,9
Продукт 2	14667	4,0	3,9
Продукт 1	16296	5,0	4,8
Продукт 5	14815	9,8	9,4
Продукт 4	13835	12,1	11,7
Продукт 3	17333	12,3	11,9
Продукт 6	22222	26,0	25,0
ИТОГО по цеху		71,2	68,6

В результате анализа затрат было установлено, что наибольшую долю переменных затрат для ТБХ в условиях конкурентного рынка ТБХ составляют затраты на тару. Например, затраты на полиэтиленовые банки для сухих чистящих средств, по форме удовлетворяющие требованиям потребителей и по качеству не хуже, чем у ведущих зарубежных компаний, составляют 55 % от общих переменных производственных затрат.

Таблица 2

Цена остановки производства по группам ТБХ

Наименование продукта	Цена останов- ки производ- ства, руб/т	В т. ч. сырьё, руб/т	В т. ч. энергетика, руб/т	В т. ч. вспом. материалы, руб/т
Продукт 2	8802	2715	152	5935
Продукт 7	8980	3346	265	5369
Продукт 4	9815	7247	923	1645
Продукт 3	10068	7247	923	1899
Продукт 5	10764	5000	265	5498
Продукт 1	13190	2715	152	10323
Продукт 6	16157	8434	190	7532

Таким образом, несмотря на то, что результаты маркетинговых исследований свидетельствовали о высоком потенциале роста емкости рынка ТБХ, выпускаемых ООО «Синтез-Ока» на собственном сырье, экономические расчеты показали, что построение полной цепочки поставок, оканчивающейся готовыми к реализации в розничной сети продуктами, потребует значительных вложений в разработку новых видов упаковки и рекламную компанию по новым для данного предприятия продуктам, превосходящим максимально-допустимые объемы вложений без ухудшения общих финансовых показателей по заводу. В результате в настоящий период времени в условиях финансовой нестабильности производство и продвижение товаров бытовой химии на данном предприятии признано нецелесообразным.

С учетом результатов исследований компания ООО «Синтез-Ока» приняла стратегическое решение — укрепить позиции ведущей российской химической компании на рынке сырья и полуфабрикатов и осуществила успешную интеграцию в международные цепочки поставок в качестве поставщика компонентов, используемых при производстве конечной продукции другими участниками цепи поставок. В настоящий момент, по отдельным наименованиям продукции, доля компании на российском рынке химического сырья и полуфабрикатов составляет до 65 %, а на международном до 6 %, а объемы производства и доход достигли докризисных показателей.

Немаловажным фактором влияния на успех международной интеграции являются факторы инфраструктуры, время обслуживания клиента и логистические затраты.

Характерным примером международной интеграции компаний в полную цепочку поставок является крупный инвестиционный проект формирования химического кластера «Российский центр переработки ПВХ» на территории Нижегородской области [3].

В г. Дзержинск Нижегородской области планируется реализация проекта стоимостью 40 млрд рублей по формированию кластера «Российский центр переработки ПВХ». Данный проект направлен на максимальную переработку на территории региона продукции совместного предприятия по производству ПВХ компаний «Сибур» (Россия) и «Сольвей» (Бельгия) мощностью 330 тыс. тонн в год в г. Кстово, также расположенного в Ни-

жегородской области. Производство планируется запустить в 2013 г. Учитывая близость городов, переработка ПВХ в пластиковые окна, виниловые обои, линолеум и т. д. с последующим дистрибуционным обслуживанием — экономически перспективное решение.

Создание парка позволит обеспечить следующие конкурентные преимущества предприятиям — будущим резидентам кластера:

1. Обеспечить свои производства качественной рабочей силой, обеспечить быстрый запуск производства и выпуск продукции высокого качества по конкурентоспособным ценам.

2. Минимизация логистических издержек в результате выгодного географического местоположения кластера по отношению к Москве — основному рынку сбыта и дистрибуции производимой продукции, а именно — доступ к федеральной автодороге М-7 «Волга» и железной дороге обеспечит предприятиям-резидентам лучшие конкурентные позиции в результате сокращения логистических затрат.

3. Наличие большого количества предприятий химической отрасли позволит предприятиям-резидентам кластера локализовать закупку требуемых добавок и компонентов, упростить взаимовыгодный обмен информацией и осуществлять совместные НИР и НТИР со своими поставщиками, модернизируя выпускаемую продукцию.

4. Развитая сеть специализированных научных учреждений, способных оказывать требуемые консультационные и проектно-изыскательские услуги.

По-процессный взгляд на цепь поставок как на последовательность процессов и потоков, которые имеют место в пределах отдельных организаций и между различными участниками цепи, объединенными общей целью эффективного удовлетворения потребностей клиентов, оказался весьма полезен для решения оптимизационных управленческих задач.

По нашим наблюдениям, в условиях нестабильного спроса наиболее устойчивыми и прибыльными оказываются находящиеся в конце цепочки поставок компании с преобладанием реактивных Pull-процессов, выполняемых в ответ на изменения спроса клиента (торговля, сфера обслуживания, крупный опт). В невыгодном положении оказываются компании с высокой долей спекулятивных Push-процессов, осуществляемых из-за технологических особенностей независимо от наличия или отсутствия спроса. Это в первую очередь компании, находящиеся в самом начале цепочки поставок (горнодобывающие, металлургические комбинаты, предприятия тяжелого машиностроения, автомобильные предприятия полного цикла).

Характерным примером в данном контексте является Горьковский автомобильный завод (сокращённо «ГАЗ») — российское автомобилестроительное предприятие, крупный производитель легковых, лёгких грузовых автомобилей и микроавтобусов, входящий в крупнейший автомобилестроительный холдинг России «Группа ГАЗ» [4].

Завод был основан в 1932 году как Нижегородский автомобильный завод и являлся одним из лидеров советского автомобилестроения.

В сентябре 2008 года предприятие «ГАЗ» столкнулось с финансовым кризисом, а с октября — с кризисом сбыта. В четвёртом квартале 2008

года и в январе 2009 года «ГАЗ» несколько раз останавливал конвейер с целью разгрузки затоваренных площадок готовой продукции. В связи с возникновением серьёзной задолженности перед поставщиками, а также оферты по облигациям на сумму \$147 млн, в начале февраля Правительством РФ было принято решение об оказании финансовой поддержки «Группе ГАЗ» [5].

В связи с кризисом руководство ГАЗа предприняло различные антикризисные пакеты мер, так, с конца 2008 года введена более короткая рабочая неделя и сокращён персонал (со 105 до 95 тыс.). Несмотря на остановку в ноябре 2008 года конвейерного производства седанов 31105 и 3102 морально устаревшего семейства «Волга», предполагалось осуществить их удешевление и при наличии спроса снова запустить в производство. Однако возобновления спроса так и не последовало и весной–летом 2009 года легковой конвейер был демонтирован, в дальнейшем на нём предполагается сборка иномарок. Планы по выпуску в 2009 году новой модели Volga Siber были скорректированы до 8 тыс., а позже и до 3 тыс., фактически было произведено только 1717 седанов, из которых реализованы 428 машин. В 2009 году Volga Siber была включена в список отечественных автомобилей для централизованных госзакупок, но не попала в официальный список легковых моделей с дотируемыми кредитами для физических лиц. В 2010 Siber попал в список моделей, включённых в программу утилизации, за счёт чего «ГАЗ» смог произвести за 10 месяцев 2010 года запланированный объём в 5,1 тыс. седанов и свернул 31 октября их производство. В августе, после сокращений 2009 года, на ОАО «Горьковский автомобильный завод» и ООО Автомобильный завод «ГАЗ» работало 27 тыс. человек [6].

В середине июня 2011 года Volkswagen Group Rus и группа ГАЗ подписали соглашение на восемь лет о контрактной сборке 110 000 легковых автомобилей в год на мощностях ГАЗа. Соглашение подписано в рамках перехода Volkswagen на новый режим промсборки автомобилей в России. Сборка моделей VW Jetta, Škoda Yeti и Škoda Octavia будет осуществляться на базе линии Volga Siber. Производство легковых моделей собственной разработки в ближайшее время пока не предполагается [7].

По нашему мнению, одними из внутренних причин утраты лидирующего положения на рынке легковых автомобилей компанией «ГАЗ» являлись: игнорирование потребителя как полноценного участника цепи поставок, преобладание «Push» процессов и ценообразование, ориентированное в первую очередь на собственные затраты, а не спрос.

Например, определение оптимальной цены для достижения максимальных продаж при выведении нового автомобиля на рынок, следовало осуществлять по методике опроса потребителей, позволяющей оценить следующие параметры:

- оптимальную цену;
- нижнюю и верхнюю границу цены (допустимый ценовой диапазон);
- размер рынка по заданной цене.

Данная методика служит для получения информации о ценовых характеристиках косвенным путем.

Потребители оперируют четырьмя уровнями цены:

1. Слишком дешево (ниже данной цены у потребителей возникает сомнение в качестве товара, по данной цене и дешевле товар не приобретается);

2. Дешево (товар приобретается с ощущением выгодной покупки);

3. Дорого (товар может приобретаться, при этом потребитель не стремится сэкономить на покупке, а ищет иные выгоды: надежность, долговечность, престижность и проч.);

4. Слишком дорого (товар не покупается по данной цене и выше, так как потребитель считает покупку невыгодной: либо с его точки зрения данный товар или его заменитель можно купить дешевле, либо использование данного товара потребитель считает нецелесообразным при условии покупки по данной цене).

После получения в результате опроса информации по четырем уровням цены от каждого потребителя строятся четыре кривые: зависимости накопленного процента ответов респондентов по каждой из ценовых категорий так, как это изображено на рисунке ниже. Оптимальной считается цена в точке пересечения кривых «Слишком дешево» и «Слишком дорого», так как в данной точке достигается минимум по числу нежелающих покупать товар по данной цене. В точке пересечения **a** процентов аудитории считают товар слишком дешевым и **a** процентов — слишком дорогим. В результате товар по данной цене не будут покупать **2a** процентов аудитории. Если мы хотим получить нижнюю границу объема рынка, следует добавить к нежелающим покупать данный товар и тех, для кого он является дорогим. Таким образом, для получения нижней границы по объему рынка используется выражение: $100\% - 2a - b$.

Например, предшественник Volga Siber легковой автомобиль ГАЗ-3111 «Волга» должен был стать флагманом ГАЗа и альтернативой легковым автомобилям иностранного производства.

Согласно нашим расчетам по указанной выше методике, оптимальная цена за подобный автомобиль, обеспечивающая максимальные объемы продаж, должна была быть \$11,000. В то время как автомобиль ГАЗ-3111 «Волга» в базовой комплектации предлагался покупателям по цене \$15,300, а в полной комплектации — за \$35,000.

Подобные неадекватные цены, рассчитанные на основании полной производственной себестоимости, не позволили данному российскому автомобилю достигнуть целевых объемов продаж на рынке легковых автомобилей.

Определение оптимального положения границы Push/Pull процессов в цепи поставок является актуальной задачей, особенно для производственных предприятий, находящихся в середине цепочки, поскольку относительное уменьшение доли Push-процессов может негативно отразиться на уровне логистического сервиса, а уменьшение доли Pull-процессов способствует росту затрат.

Изучение современных международных цепочек поставок указывает на потребность в мобильных и интеллектуальных организациях. Подоб-

ные организации, обладающие минимальным объемом физических активов, но способные генерировать и сопровождать инновационные проекты, оказались наиболее жизнеспособными в условиях финансовой нестабильности.

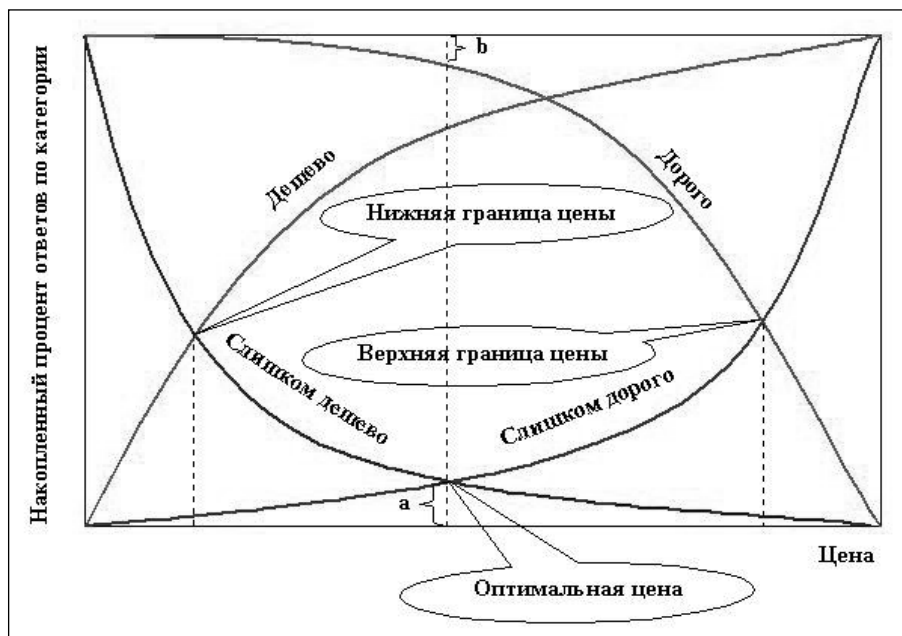


Рис. 1. Метод определения оптимальной цены

По нашему мнению, создание таких организаций следует начинать с построения современных организационных структур (матричных, проектных и т. п.), обеспечивающих координацию всех функций менеджмента, определяющих права и обязанности исполнителей. Качество организационных структур управления предопределяет способность компании к выживанию и процветанию в международной цепочке поставок.

Необходимо стремиться к формированию структур, отражающих современные тенденции развития организаций: сокращение бюрократических процедур, создание более плоской организационной структуры, повышение статуса персонала, ориентированного на инновации и творчество.

Например, основанный в 1953 году проектный институт «Гипрополимер» (г. Дзержинск, Нижегородская область) в 1994 году был приобретен фирмой Uhde GmbH, Германия (компания группы ThyssenKrupp), переименован в ОАО «Уде», а в 2009 году претерпел реорганизацию, изменение организационно-правовой формы и преобразование в ООО «Уде» [8].

В условиях кризиса в компании «Уде» произошла замена неэффективной в экономическом и информационном плане вертикальной многозвенной структуры на новую проектно-функциональную структуру с преобладанием горизонтальных связей.

Результатом этих изменений является не сокращение, а увеличение штата инженерно-технических работников с 230 до 367 человек (число отделов увеличилось в 2 раза) и выполнение трёх главных требований существования в условиях финансовой нестабильности:

1. Повышение экономической эффективности управления организацией;
2. Постоянное совершенствование технологических процессов предприятия;
3. Исключение процессов, не добавляющих полезности конечному продукту и повышение гибкости организационной структуры.

В условиях глобальной финансовой нестабильности в результате рационализации структуры управления прибыль организации в пересчете на одного инженерно-технического работника увеличилась на 10,4 % и были осуществлены крупные международные проекты, например в 2008 году совместно с ОАО «Укрнефтехимпроект» был выполнен детальный инжиниринг установки ПВХ в г. Калуш (Украина).

Таким образом, практические примеры показывают, что даже в сложных экономических условиях, благодаря изменениям структуры компании, можно не сокращать, а увеличивать штат сотрудников и наращивать прибыль, участвуя в выпуске продукции под торговой маркой «Made in World».

По нашему мнению, основными предпосылками успешной интеграции в международные цепочки поставок являются:

1. Рассмотрение и выбор конечного потребителя в качестве главного участника цепи поставок.
2. Детальный анализ собственных конкурентных преимуществ в цепи поставок с учетом внутренних и внешних факторов.
3. Увеличение доли pull-процессов, направленных на добавление полезности конечному потребителю.
4. Целевое ценообразование, ориентированное на формирование максимального спроса в цепи поставок.
5. Взаимовыгодный обмен информацией между поставщиками и потребителями в цепи поставок.

Список литературы

1. Электронный режим. — Режим доступа: <http://www.sintez-oka.ru/>
2. Кузин Д. А. Сравнительный анализ и практическое применение методов ценообразования с ориентацией на спрос // Новости маркетинга. 2007. № 4.
3. Электронный режим. — Режим доступа: <http://spb-venchur.ru/news/10890.htm>
4. Электронный режим. — Режим доступа: <http://www.gazgroup.ru/about/factories/gaz/>
5. Электронный режим. — Режим доступа: http://www.autonews.ru/automarket_news/index.shtml?/2009/02/04/1447865
6. Электронный режим. — Режим доступа: <http://www.niann.ru/?id=355945&template=yandex>
7. Электронный режим. — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1660058>
8. Электронный режим. — Режим доступа: <http://www.uhde.ru/index.htm>

Д. А. Кузін

НДУ Вища Школа Економіки, Росія

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ РОСІЙСЬКИХ КОМПАНІЙ В МІЖНАРОДНІ ЛАНЦЮЖКИ ПОСТАВОК

Резюме

Метою статті є визначення оптимальних управлінських рішень, факторів впливу та компетенцій, які обумовлюють успіх чи невдачу міжнародної інтеграції. Дослідження здійснювалося методом аналізу кейсів з практики виконання консультативних проектів в області маркетингу, управлінського обліку та логістики на базі російських організацій. Дано практичні рекомендації щодо інтеграції в міжнародні ланцюжки поставок.

Ключові слова: ланцюг поставок, клієнти, витрати, ціноутворення, організаційна структура.

D. A. Kuzin

NIU Graduate School of Economics, Russia

PRACTICAL ASPECTS OF THE INTEGRATION OF RUSSIAN COMPANIES IN THE INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN

Summary

Research objective is determining of optimum managerial decisions, factors of influence, causing success or failure of the international integration. Research was performed by a method of cases analysis from practice of consulting projects in the field of marketing, the management accounting and logistics on the basis of the Russian organizations. Practical recommendations about integration into the international supply chains are made.

Key words: supply chain, clients, costs, pricing, organizational framework.

УДК 339.9

А. Г. Лельчук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЧИННИКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ У ТРАНЗИТИВНИХ ЕКОНОМІКАХ

У статті проведено аналіз розвитку зернової галузі у транзитивних економіках України, Росії та Казахстану після розпаду СРСР та здійснено оцінку впливу членства країн у Радянському Союзі на дану галузь. Автором виокремлено чинники міжнародної конкурентоспроможності зернової галузі пострадянських країн та розроблено рекомендації щодо подальшого розвитку даних факторів для зайняття країнами лідируючих позицій на світовому ринку зерна.

Ключові слова: зернова галузь, міжнародна конкурентоспроможність галузі, транзитивна економіка.

Виникнення продовольчих криз, загострення проблеми голоду та уповільнення темпів виробництва продовольчих товарів у розвинених країнах стимулюють розвиток галузей сільського господарства у зростаючих аграрних економіках світу. Пріоритетне значення зернової галузі для забезпечення світової продовольчої безпеки та конкурентні переваги постсоціалістичних країн у зерновиробництві актуалізують визначення факторів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності зернової галузі у країнах з транзитивною економікою.

Питання визначення, оцінки та посилення чинників конкурентоспроможності галузі та вивчення особливостей функціонування зернових ринків країн з транзитивною економікою висвітлені в працях відомих українських та зарубіжних вчених: Базилевича В., Власова В., Гейця В., Гудзинського О., Каніщенко О. Л., Кобути І., Ліферта У., Лобаса М., Малика М., Макаренка П., Піддубний І., Сайка В., Ситника В., Худолій Л., Шпичака О., Щура М., М. Портера, К. Сімпсона, П. Кругмана. Водночас в літературі відсутній комплексний підхід до класифікації та визначення чинників міжнародної конкурентоспроможності галузі у транзитивних економіках, який би враховував її структурні та функціональні особливості і ґрунтувався на системному підході.

Метою статті є визначення чинників конкурентоспроможності пострадянських країн на міжнародних зернових ринках та розробка рекомендацій щодо їх посилення з метою посилення конкурентних позицій на світовому ринку зерна.

Перехід до ринкової економіки країн адміністративно-планового устрою та їх інтеграція до світового ринку зерна передбачає подолання негативних наслідків колишньої системи та застосування конкурентних переваг від членства в СРСР.

Так, зовнішня торгівля найбільших виробників зерна у СРСР (Росії, Казахстану та України) протягом 1987–2000 років у період розпаду соці-

алістичної економіки характеризується збільшенням імпорту до 35 млн т зерна у рік. Це було зумовлено такими економічними наслідками для зернової галузі після розвалу Радянського Союзу: нерівномірністю розвитку галузей економіки у зв'язку із державною політикою мілітаризму; нерациональним екстенсивним використанням посівних площ; підпорядкуванням зерновиробництва встановленим плановим показникам; відсутністю послідовної та ефективної системи маркетингу та менеджменту на зернових підприємствах; нерозвиненістю інститутів землеволодіння та біржової торгівлі.

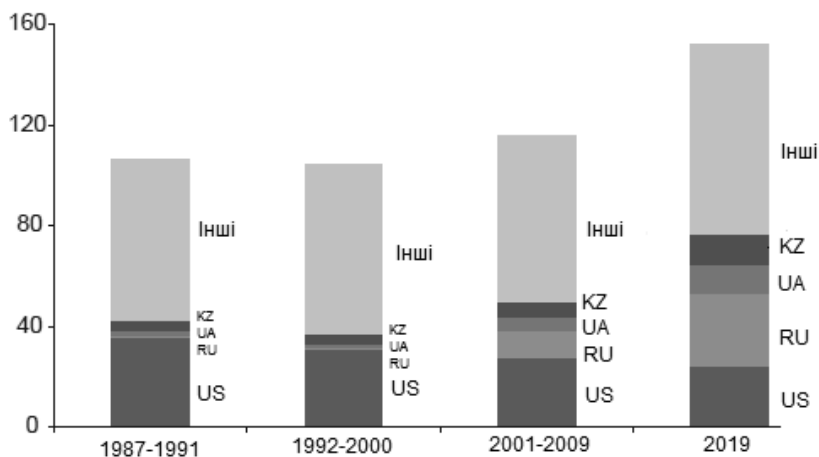


Рис. 1. Експорт зерна у світі, млн т

Примітки: US — США, UA — Україна, RU — Росія, KZ — Казахстан
Джерело: [4]

Проте протягом 2001–2009 років виробництво зерна у постсоціалістичних країнах значно збільшилось порівняно із періодом 1992–2000 років: зокрема, у Росії — на 32 %, у Казахстані — на 25 %, в Україні — на 15 % (рис. 1). Загальний експорт зерна даних країн у 2009 році склав 55 млн т, що стимулювало переміщення 90 млн т існуючої додаткової пропозиції зерна до світового ринку.

Збільшення виробництва зерна на початку 2000-х років пояснюється покращенням погодних умов. Так, після засухи 1998-го року, яка призвела до найнижчого рівня врожаю, вже в 2001 році обсяг виробництва зерна в Україні, Росії та Казахстані склав 157 млн т, порівнюючи із середньорічним зерновиробництвом в 126 млн т у період з 1996 по 2001 рік.

Крім того, девальвація національної валюти Росії, України та Казахстану як в номінальному, так і реальному виразі, через економічну кризу в Росії в 1998 році значно вплинула на обсяги експорту зерна та підвищення цінової конкурентоспроможності зерна цих країн на світовому ринку та сприяла зайняттю ними лідируючих позицій як експортерів зерна. Так, з початку кризи в 1998 році до кінця 1999 року російський рубль та українська гривня втратили у вартості 80 % та 65 % відповідно [4]. Проте, на

думку західних експертів, не дивлячись на відновлення реальної вартості валют пострадянських країн, вони є і досі недооціненими порівняно з валютами світових лідерів з експорту зерна.

В той же час збільшення експорту та виробництва зернових пояснюється появою нового типу агровиробників в цих країнах. Ці нові оператори ринку є великими, вертикально інтегрованими підприємствами, що поєднують первинне сільське господарство, виробництво, дистрибуцію та роздрібну торгівлю у своїй структурі. Нові динамічні гравці ринку придбають сільськогосподарські об'єднання (колгоспи та радгоспи періоду Радянського Союзу) та інвестують у них кошти, забезпечують технологіями, включаючи імпортні сорти високоврожайного зерна, та запроваджують більш ефективну систему менеджменту у агровиробничу систему.

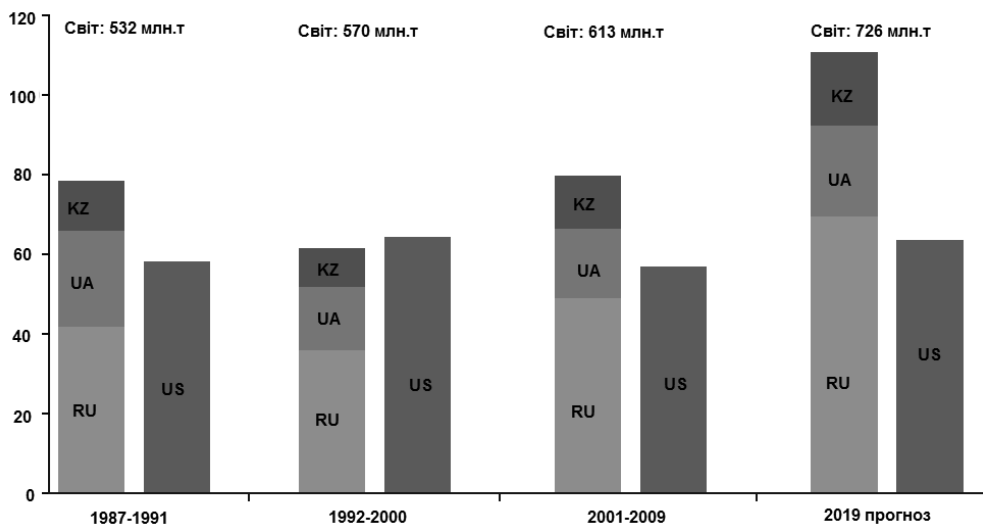


Рис. 2. Виробництво зерна у світі, млн т
Примітки: US — США, UA — Україна, RU — Росія, KZ — Казахстан
Джерело: [4]

До того ж збільшення експорту зернових пояснюється лібералізацією зовнішньоторговельних операцій в пострадянських країнах та наступним падінням внутрішнього попиту на зерно у зв'язку із забезпеченням потреб країн у м'ясній продукції за рахунок імпорту та подальшою експортоорієнтованістю зерновиробництва країн. Крім того, ефективне реформування радянських державних колгоспів, збільшення посівних площ, використання раціональної системи удобрення та переорієнтація на озимі сорти зернових, покращення погодних умов та збільшення рівня опадів впродовж 2000-х років позитивно вплинули на збільшення врожаїв і підвищення міжнародної конкурентоспроможності галузі (рис. 2).

За прогнозами експертів, при подальшому підвищенні застосування ефективної системи удобрення та інших засобів зерновиробництва та збільшенні кількості гравців на ринку врожайність зерна зросте на 20 % в Росії

та 17 % в Україні порівняно із середньорічною врожайністю за 2001–2009 роки, а в Казахстані лише на 9 % (рис. 3).

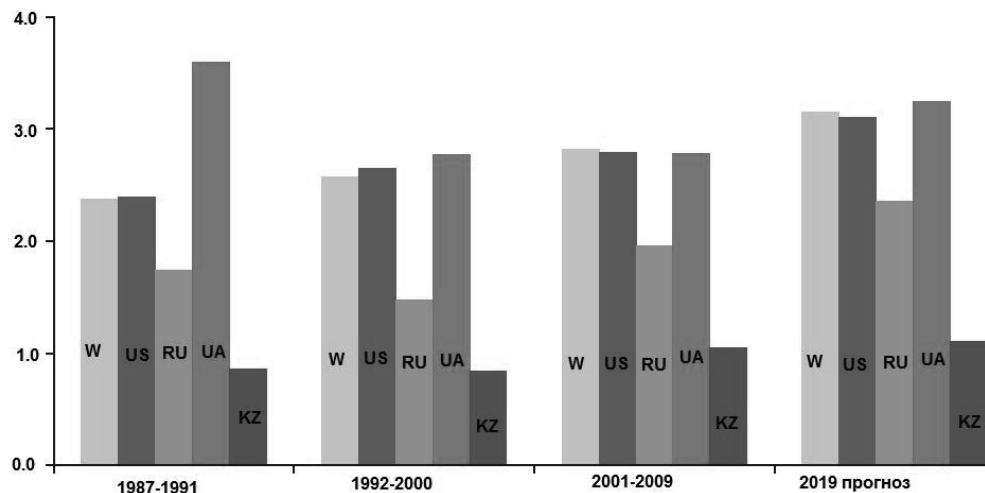


Рис. 3. Врожайність зернової галузі, млн т/га

Примітки: W — світ, US — США, UA — Україна, RU — Росія, KZ — Казахстан
Джерело: [4]

Проте стримуючим фактором для подальшого збільшення експорту є недостатній рівень потужності портів пострадянських країн. Так, усі порти на березі Чорного моря, через які Росія та Україна здійснюють експорт зерна, мають загальний обсяг річної експортної потужності у розмірі 8 млн т.

Крім того, неефективність державної політики субсидування галузі зменшує зацікавленість підприємств у підвищенні рентабельності виробництва та інвестуванні в засоби та предмети виробництва. В той же час вплив регіональної політики на визначення культур для засівання сільськогосподарських угідь та політика щодо розподілу експортних квот зерна призводить до неефективного експорту та зменшення врожайності зернових.

Недосконалість інституту землеволодіння, відсутність розвиненого кредитного та іпотечного ринків для зерновиробників, залежність приватних виробників від державних інститутів влади у зв'язку із високим рівнем регулювання ринку зменшують конкурентоспроможність зернової галузі та її виробників.

Загалом, експортний потенціал зернової галузі постсоціалістичних країн та її міжнародна конкурентоспроможність забезпечуються наступними чинниками: дешевизна та кваліфікованість кадрів аграрного сектору, зумовлена розвитком науково-дослідних аграрних інститутів в СРСР; природно-кліматичні умови та родючість ґрунтів; вивільнення значного обсягу посівних площ під зернові культури у зв'язку із рецесією у

м'ясовиробництві. Проте головним фактором забезпечення міжнародної конкурентоспроможності зернової галузі транзитивних економік є адаптація історично встановлених систем вертикальної інтеграції процесів виробництва, переробки, розподілу та продажу зерна, що ініціюють ефекти масштабу та інтеграції і забезпечують цінову перевагу зерновиробників постсоціалістичних країн на світовому ринку.

В той же час серед основних стримуючих факторів підвищення конкурентоспроможності зернової галузі для країн з транзитивною економікою є залежність цінової конкурентоспроможності від реального валютного курсу, вплив розвитку тваринництва та доходів споживачів на рівень попиту на зерно та продукти його переробки, низький рівень продуктивності зерновиробництва у зв'язку із значним рівнем субсидування галузі та відсутністю державного контролю щодо рівня модернізації та ефективності діяльності підприємств в галузі.

Для подальшого розвитку зернової галузі пострадянських країн необхідно забезпечити удосконалення фізичної та інституційної інфраструктури галузі, зростання продуктивності сільського господарства і ослаблення регіонального контролю щодо експорту зерна. Серед цих факторів найбільш впливовим є зростання продуктивності, оскільки це забезпечить підвищення цінової конкурентоспроможності та посилить інвестиційну привабливість зерновиробництва.

Підсумовуючи, необхідно зазначити короткостроковий характер дії та вичерпність факторів конкурентоспроможності зернової галузі пострадянських економік на світовому ринку. Тому подальше посилення конкурентних позицій зернової галузі країн з транзитивними економіками на міжнародних ринках потребує сприяння інноваційному розвитку галузі та ефективного землекористування, інвестування у національну транспортну інфраструктуру, термінали зберігання та міжнародні канали збуту, застосування ефективної державної політики щодо галузевого розвитку економіки країни та її зовнішньої торгівлі.

Список літератури

1. Базилевич В. Д. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці: проблеми, тенденції, протиріччя // Конкуренція. — 2003. — № 2(5).
2. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг в діяльності українських підприємств: Монографія. — К.: Знання-Прес, 2007. — 448 с.: іл.
3. Старостіна А. О. Маркетинг: навч. посібник / А. О. Старостіна, О. В. Зозульов. — К.: Знання, 2006. — 327 с.
4. Офіційний сайт Міністерства Сільського Господарства США. — [Електронний ресурс]. — www.usda.gov

А. Г. Лельчук

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ В ТРАНЗИТИВНЫХ ЭКОНОМИКАХ

Резюме

В статье проведен анализ развития зерновой отрасли в транзитивных экономиках Украины, России и Казахстана после распада СССР и осуществлена оценка влияния членства стран в Советском Союзе на данную отрасль. Автором выделены факторы международной конкурентоспособности зерновой отрасли постсоветских стран и разработаны рекомендации относительно дальнейшего развития данных факторов для занятия странами лидирующих позиций на мировом рынке зерна.

Ключевые слова: зерновая отрасль, международная конкурентоспособность отрасли, транзитивная экономика.

A. Lelchuk

Taras Shevchenko Kyiv National University

FACTORS OF GRAIN INDUSTRY INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN TRANSITIONAL ECONOMIES

Summary

The paper analyses grain industry development in transitional economies of Ukraine, Russia and Kazakhstan after the collapse of the Soviet Union and carries out an assessment of USSR membership impact on grain industry. The study highlights factors of grain industry international competitiveness of post-Soviet states and provides recommendations as to factors strengthening in order to take the leading position on world grain market.

Key words: grain industry, international industry competitiveness, transitional economies.

УДК 330.341.42

І. А. Ломачинська, А. О. Кравцова

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ КОНВЕРГЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті досліджено феномен «відриву» фінансового сектору економіки від реального («decoupling hypothesis») та «фінансоміку» як закономірності розвитку сучасних економічних систем. Виявлено конвергенцію фінансового та реального секторів економіки в Україні та особливості її впливу на розвиток національної економіки. Розглянута регресійна модель залежності реального ВВП як основного показника динаміки реального сектору від сукупності показників розвитку фінансової системи.

Ключові слова: феномен «відриву» фінансового сектора економіки від реального «decoupling hypothesis», самодостатність і спекулятивність фінансового сектору, фінансоміка, конвергенція фінансового і реального секторів, взаємодія комерційних банків і реального сектору.

Сучасний економічний розвиток характеризується трансформацією базових закономірностей і концепцій. Одною з головних причин цього є випереджаючий розвиток фінансових ринків у порівнянні з реальною економікою, що в науковій літературі визначається як феномен «відриву» фінансового сектору економіки від реального «decoupling hypothesis» та характеризує набуття фінансовим сектором таких характеристик, як самодостатність та спекулятивність. При цьому самодостатність — це замкнення кругообігу фінансового капіталу тільки в межах фінансового сектору, або довготермінове чи безповоротне відволікання фінансових ресурсів з реального у фінансовий сектор. Спекулятивність же заснована на отриманні доходності більшої за середньоринкову за рахунок волатильності цін на фінансові активи. Таким чином, самодостатність та спекулятивність обумовлюють одна одну: завдяки спекулятивності збільшується самодостатність, і навпаки. Отже, «сама фінансова система штучно створює особливо вигідні умови для себе» [1, с. 3].

В результаті в економічній науці з'являється термін «фінансоміка» або «фінансова економіка» як «феномен абсолютно постмодерновий, коли ірреальність — вартість — домінує над реальністю — господарством, будуючи під себе реальність...» [2, с. 400]. «Перехід до фінансоміки — переворот в економіці; це інша економіка, розуміння про яку повинно бути іншим, тому економічна наука знаходиться перед необхідністю розробки нового уявлення про сучасну економіку та загалом про економіку як про господарство в цілому... Відбулася фінансизація всього економіко-господарського буття...» [3, с. 54] й над економікою, господарством і всім життям «домінують діловим чином організовані гроші. Для фінансоміки характерна організація зверху, а не знизу, а ринок в даному випадку виступає під-

порядкованим механізмом, що корегує дещо знизу, але нічого всерйоз не вирішує» [4, с. 169].

В період 2005–2011 рр. показники економічного розвитку в Україні демонструють наступне: випуск товарів та послуг (у ринкових цінах) збільшився на 192,3 %, номінальний ВВП — на 198,2 %, інвестиції в основний капітал — на 155,8 %, обсяг роздрібного товарообороту — на 167,3 %, обсяг продукції сільського господарства — на 167,8 %, експорт — на 100,2 %, імпорт — на 123,7 %. За той же період номінальний дохід домогосподарств виріс на 228 %, наявний — на 226,5 %, середньомісячна заробітна платня працівників — на 226,6 %, витрати населення на споживання — на 238,7 %, заощадження — на 146,7 %. В той же час показники фінансового розвитку мають дещо відмінну тенденцію. Так, грошова база зросла на 189,9 %, готівкові гроші в обігу — на 220,4 %, грошовий агрегат М3 на 253,0 %, загальні депозити, залучені депозитними корпораціями, — на 256,0 %, депозити домогосподарств — на 315,1 %, кредити, надані депозитними корпораціями (крім НБУ), — на 459,1 %, кредити нефінансовим корпораціям — на 442,7 %, кредити нефінансовим державним корпораціям — 798,9 %, кредити домогосподарствам — 464,3 %, обсяг випущених цінних паперів (крім акцій) резидентами нефінансовими корпораціями — на 844,9 %, обсяг випущених акцій резидентами нефінансовими корпораціями — на 67,1 % [5].

Отже, оцінка статистичних даних свідчить, що в Україні також спостерігається випереджаюче зростання фінансового сектору економіки над реальним. В контексті цього уваги заслуговує питання конвергенції фінансового та реального секторів та її впливу на соціально-економічний розвиток країни.

У світовій теорії та практиці проблемам взаємозв'язку фінансового та реального секторів, формуванню їх структури та удосконаленню фінансової системи приділяється достатня увага. Серед зарубіжних та українських вчених на особливу увагу заслуговують праці В. Д. Базилевича, Г. Г. Барсєгова, Б. Б. Батрименко, Т. Б. Батуєва, В. В. Горіна, Р. Голдсмита, В. Демєтьєва, О. В. Дзюблика, І. А. Канціра, О. О. Кваши, І. М. Крупки, С. В. Міщенко, М. В. Олійника, В. М. Опаріна, Ю. М. Осипова, Н. М. Розанової, А. Ю. Семенова, М. І. Столбова, Дж. Тобіна, В. М. Федосова, Р. Маккінона, Х. Мінські та інших.

Не дивлячись на достатню кількість наукових розробок з проблем розвитку фінансового сектору, окремі питання залишаються недостатньо висвітленими, зокрема щодо аналізу й оцінки впливу рівня конвергенції реального і фінансового секторів на економічний та соціальний розвиток країн.

Отже, метою статті є дослідження конвергенції фінансового та реального секторів та її вплив на економічне зростання в Україні.

Конвергенція — це термін, який використовується в економіці для характеристики процесу зближення різноманітних структур й використовується для опису інтегруючих процесів в економіці. Щодо конвергенції функцій реального та фінансового секторів в Україні, то яскравим при-

кладом є комерційні банки, які почали виконувати соціальну трансформаційну функцію акумулювання суспільних фінансових накопичень та спрямовувати їх на кредитування економіки. Завдяки цьому було забезпечено ефект макроекономічної конвергенції: накопичені у суспільстві фінансові ресурси замість споживчого ринку почали направлятися у банківську систему й, опосередковано, через кредити — у реальний сектор економіки. Як наслідок, поступово зменшується індекс інфляції та динамічно зростає ВВП. В результаті поліпшення функціонування банківської системи разом з повноцінним розвитком національного ринку капіталу сприяє довгостроковому економічному зростанню. Також присутність та поширення на фондовому ринку чисто спекулятивних операцій, які забезпечують високу доходність, призводить до відволікання ресурсів з реального сектору, й, тим самим, визначається негативний вплив на нього [6, с. 25–26].

Серед причин конвергенції фінансового та реального секторів економіки [7] визначають наступні. По-перше, зміни у реальному секторі, спричинені зростанням добробуту, а отже, все більшим розповсюдженням та зростанням вартості фінансових активів, появою фінансових інновацій, в результаті чого обсяг фінансових операцій став зростати швидше, ніж випуск. По-друге, в результаті розвитку технологій та інфраструктури суттєво зменшилися транзакційні витрати, що сприяло зростанню обсягу фінансових транзакцій. По-третє, в умовах диспропорційного зростання фінансового сектору особливу роль виконують такі явища, як «ефект натовпу» та «стадні інстинкти», спричиняючи розвиток спекулятивних операцій. По-четверте, для сучасної економіки характерна фінансова нерівність як результат випереджаючого зростання фінансового сектору, в результаті чого спостерігається скорочення ролі самофінансування корпорацій, зростання споживчого кредитування домогосподарств, зростання державного боргу та зниження інвестиційної активності корпорацій, малих фірм як основних суб'єктів реального сектору. По-п'яте, лібералізація міжнародних потоків капіталу призводить до зростання міжнародних транзакцій та зарубіжних інвестицій, звуження сегментів національного фінансового ринку, перетікання транзакцій в менш регульовані зони, перехід до політики плаваючих валютних курсів, що обумовлює дерегулювання економіки в цілому.

Аналіз сучасного стану економіки України демонструє безперечне домінування розвитку фінансового сектору над реальним. В той же час забезпечення стійкого економічного зростання можливо лише при ефективній взаємодії реального і фінансового секторів, а не їх конкуренції, як це спостерігається сьогодні. Таке явище можна пояснити відсутністю належних трансформацій, як в системі національного господарства, так і на фінансовому ринку. Крім того, фінансова інтеграція з міжнародними ринками, більш висока доходність фінансових інвестицій над реальними, високий рівень довгострокової невизначеності обумовлюють посилення самодостатності і спекулятивності фінансового сектору України. В результаті окремі функції фінансового сектору, наприклад, управління ризиками економічної діяльності, забезпечення можливості кредитування економічно

ефективних проектів, або не реалізуються, або реалізуються неефективно. А отже, фінансовий сектор обмежує розвиток реального й відіграє стримуючу роль щодо забезпечення стійкого економічного зростання.

Враховуючи, що домінуючим у фінансовій системі України є банківський сектор, сутність конвергенції між фінансовим та реальним секторами слід розглядати, перш за все, через сукупність економічних взаємозв'язків між комерційними банками та суб'єктами підприємницької діяльності у процесі перерозподілу грошових коштів, результатом якого є забезпечення безперервності суспільного відтворення. В контексті цього реальний та банківський сектори пов'язані між собою системою кредитування та заощадження. Суб'єкти господарювання та домогосподарства за рахунок надлишкових грошових ресурсів (заощаджень) формують кредитну базу комерційних банків, яка, відповідно, виступає джерелом фінансового забезпечення зростання суб'єктів реального сектору.

Аналіз сутності функціональної взаємодії між комерційними банками і реальним сектором дозволяє встановити наступне. По-перше, кредитна активність комерційних банків обумовлює адекватні зміни ділової активності суб'єктів господарювання. По-друге, покращення показників виробничої діяльності та рентабельності суб'єктів господарювання стимулюють зростання ефективності банківської діяльності завдяки зниженню кредитних ризиків, а відповідно, й витрат на їх страхування й компенсацію, зменшенню пролонгованої та безнадійної заборгованості. По-третє, системні позитивні зміни в обох секторах впливають на інтенсивне зростання рівня ВВП [8] (див. рис. 1).

Для аналізу конвергенції фінансового та реального секторів економіки України за період 1991–2011 рр. побудуємо регресійну модель взаємозв'язку реального ВВП як основного індикатору розвитку реального сектору та таких фінансових показників, як грошовий агрегат М1, облікова ставка, обсяг кредитів та депозитів, капітал комерційних банків, інвестиції в основний капітал, обсяг торгів на фондовому ринку [5; 9–10]. Теоретичний аналіз літератури дозволяє стверджувати, що між цими показниками існує тісний взаємозв'язок.

Описані теоретичні залежності підтвердимо на основі побудови регресійної моделі методом найменших квадратів, результати якої представлені в табл. 1.

Отримані результати дозволяють побудувати наступне регресійне рівняння моделі: $y = 272,8 + 8,55x_1 - 0,25x_2 + 0,96x_3 + 5,61x_4 + 5,14x_5 + 0,84x_6 + 0,74x_7$.

Отже, аналіз рівняння дозволяє зробити наступні висновки:

- зі зростанням грошового агрегату М1 на 1 % ВВП зростає на 8,55 одиниці;
- зі зростанням облікової ставки на 1 % ВВП зменшується на 0,25 одиниці;
- зі зростанням обсягу кредитів на 1 % ВВП зростає на 0,96 одиниці;
- зі зростанням обсягу депозитів на 1 % ВВП зростає на 5,61 одиниці;
- зі зростанням капіталу банків на 1 % ВВП зростає на 5,14 одиниці;

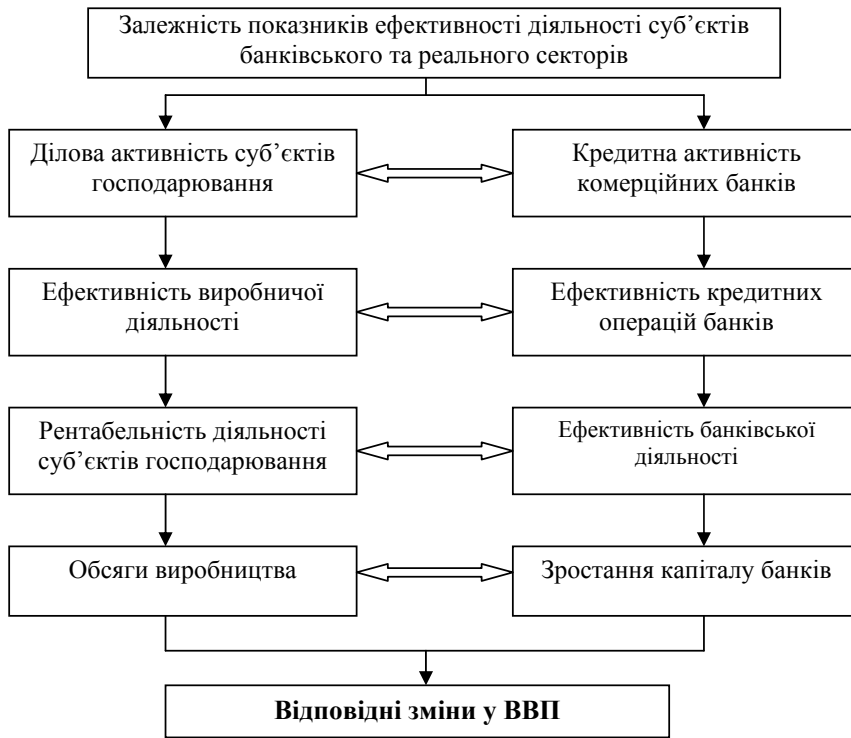


Рис. 1. Залежність показників ефективності діяльності суб'єктів банківського та реального секторів економіки

Таблиця 1

Регресійна модель залежності реального ВВП та показників фінансового сектору України за період 1991–2011 рр.

	Коефіцієнт	Ст. похибка	t-статистика	P-значення
Константа	272,8	61,58	4,42	0,00068
M1	8,55	3,86	2,21	0,04553
Облікова ставка	-0,25	0,26	-0,96	0,35424
Обсяг кредитів	0,96	0,58	1,64	0,12493
Обсяг депозитів	5,61	1,88	2,98	0,01055
Капітал банків	5,14	4,04	1,27	0,22609
Інвестиції	0,84	0,59	1,42	0,17840
Обсяг торгів	0,74	0,34	2,18	0,04782

– зі зростанням інвестицій в основний капітал на 1 % ВВП зростає на 0,84 одиниці;

– зі зростанням обсягу торгів на фондовому ринку на 1 % ВВП зростає на 0,74 одиниці.

Усі коефіцієнти моделі є статистично значущими.

Тест на гетероскедастичність показав, що залишки в даній моделі гомоскедастичні (t-статистика менша за t-критерій Стьюдента, який дорівнює 2,99).

В моделі відсутня мультиколінеарність. Це означає, що показники моделі значно не впливають один на одного.

Тест на автокореляцію залишків показав, що автокореляція між показниками моделі відсутня.

В цілому значення за всіма показниками не перевищують 2,99, тобто критерій Стюдента.

R-квадрат як доля дисперсії залежного фактору від незалежних в даній регресійній моделі дорівнює 0,975. Це означає, що всі сім досліджуваних факторів дуже сильно впливають на ВВП.

R-значення як величина, що використовується для тестування статистичних гіпотез, в даній моделі має значення 0,00438, що свідчить про якість моделі.

Залишки у даній моделі мають нормальний розподіл — Хі-квадрат = 0,3305, що є меншим за одиницю.

Отже, дана модель є достатньо якісною. Показники моделі не корелюють один з одним і є значущими.

Результати регресійної моделі для економіки України підтверджують залежності, які описують у теоретичній літературі, а саме:

- 1) існує пряма залежність між грошовим агрегатом М1 та ВВП;
- 2) існує обернена залежність між обліковою ставкою та ВВП;
- 3) існує пряма залежність між обсягом кредитів та ВВП;
- 4) існує пряма залежність між обсягом депозитів та ВВП;
- 5) існує пряма залежність між капіталом комерційних банків та ВВП;
- 6) існує пряма залежність між інвестиціями в основний капітал та ВВП;
- 7) існує пряма залежність між обсягом торгів на фондовому ринку та ВВП.

Аналіз конвергенції банківського та реального секторів економіки підтвердив їх тісний зв'язок. Незважаючи на позитивні тенденції розвитку взаємовідносин кредитування між банківськими фінансовими установами та реальним сектором економіки протягом останнього десятиріччя, низька частка кредитування капітальних інвестицій промислових підприємств, навіть у порівнянні з іншими країнами СНД, високі відсоткові ставки, короткотерміновість більшості позик та їх валютна складова свідчать про наявність значної відірваності фінансового сектору від потреб реального та орієнтацію на швидкий високий (спекулятивний) дохід. Враховуючи те, що кількісні зрушення окремих показників банківського сектору не завжди корелюють зі зрушеннями показників реального сектору, вкрай важливим є формування нових засад макроекономічної політики, направленої на активізацію інвестиційного процесу оновлення основних фондів реального сектору. Це потребує оптимізації інтегруючих взаємозв'язків реального й фінансового секторів на основі концепції того, що фінансовий сектор існує тільки за рахунок реального сектору економіки, оскільки доходність фінансових активів забезпечується прибутком, отриманим унаслідок продуктивного використання залученого на фінансовому ринку грошового капіталу.

Отже, з метою підвищення ефективності взаємодії реального і банківського секторів економіки України макроекономічна політика держави має

спрямовуватися на: активізацію інвестиційного процесу оновлення основних фондів реального сектору економіки; обмеження валютного кредитування, окрім випадків, коли валютні кредити використовують для імпорту сучасного високотехнологічного обладнання для оновлення виробничих потужностей; трансформації структури банківських кредитів у бік зростання інвестиційного, довгострокового кредитування; підвищення курсу національної грошової одиниці при адекватних заходах стримування споживчого імпорту та заохочення реального сектору до інноваційного інвестування.

Разом з тим подальший розвиток фінансового сектору потребує реструктуризації, направленої на оптимізацію його у перехідний період та забезпечення відносно рівномірного розвитку окремих складових; поступове організаційне та інституційне вдосконалення структурних співвідношень між окремими сферами і ланками фінансової системи; докорінна реструктуризація структури фінансування підприємницьких структур; оптимізація структури фінансового ринку на основі відповідного, пропорційного розвитку усіх його сегментів, підвищення інформаційної відкритості; реструктуризація системи державних фінансів; удосконалення форм і методів фінансової діяльності суб'єктів підприємництва та держави; створення дієздатної та надійної системи фінансових органів та інституцій.

В контексті цього ключовими заходами щодо подальшого розвитку фінансового сектору повинно стати: підвищення ефективності державного регулювання та посилення уніфікації регуляторних і наглядових вимог; реформування системи державного нагляду шляхом його відокремлення від регуляторних функцій і впровадження пруденційного нагляду у всіх сегментах фінансового ринку; забезпечення переходу від екстенсивних до інтенсивних форм розвитку фінансового ринку; консолідація ринку; створення умов для поступового підвищення рівня капіталізації банківських і небанківських інститутів, обсягу фінансових операцій на організованому фінансовому ринку, а також забезпечення їхньої надійності та платоспроможності; відновлення довіри до фінансових установ з метою залучення заощаджень домогосподарств, підвищення рівня організованої фінансової активності суб'єктів господарювання і населення; забезпечення достатнього рівня інформаційної прозорості й ефективності фінансових ринків.

Список літератури

1. Луцішин З. Формування глобальної фінансової архітектури світового господарства: Автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». — К., 2003. — 40 с.
2. Осипов Ю. М. Философия хозяйства / Ю. М. Осипов. — М.: Юрист, 2009. — 621 с.
3. Авдокушин Е. Ф. Новая экономика / Е. Ф. Авдокушин, В. С. Сизов. — М.: Магистр, 2009. — 543 с.
4. Халина О. В. Финансомика как современная форма хозяйственной жизни / О. В. Халина // Бізнесінформ. — 2012. — № 1. — С. 169–173.
5. Розраховано на основі даних: Статистичний бюлетень. — 2012. — квітень [Електронне видання]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897
6. Сафина Т. Р. Финансовый и реальный сектор: подходы к оценке места и роли в экономике / Т. Р. Сафина // Финансы и кредит. — 2007. — № 46. — С. 25–31.

7. Барсегов Г. Г. Дивергенция финансового сектора и реального сектора экономики: гипотеза и реальность / Г. Г. Берсегов // Вестник СГСЭУ. — 2010. — № 3. — С. 9–14.
8. Дзюблук О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки / О. В. Дзюблик. — Тернопіль: Вектор, 2008. — 324 с.
9. Річні звіти Держфінпослуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/730.html>
10. Статистична інформація Державного комітету статистики України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

И. А. Ломачинская, А. А. Кравцова

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЛИЯНИЕ КОНВЕРГЕНЦИИ ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследован феномен «отрыва» финансового сектора экономики от реального («decoupling hypothesis») и «финансомика» как закономерность развития современных экономических систем. Выявлено конвергенцию финансового и реального секторов экономики в Украине и особенности ее влияния на развитие национальной экономики. Рассмотрена регрессионная модель зависимости реального ВВП как основного показателя динамики реального сектора от совокупности показателей развития финансовой системы.

Ключевые слова: феномен «отрыва» финансового сектора от реального «decoupling hypothesis», самодостаточность и спекулятивность финансового сектора, финансомика, конвергенция финансового и реального секторов, взаимодействие коммерческих банков и реального сектора.

I. Lomachynska, A. Kravtsov

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

INFLUENCE CONVERGENCE FINANCIAL AND REAL SECTORS DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Summary

The article investigates the phenomenon of «separation» of the financial sector and the real («decoupling hypothesis») and «financial economics» as patterns of development of modern economies. Found convergence of financial and real sectors of economy in Ukraine and especially its impact on the development of national economy. Considered regression model according to real GDP as the main indicator of the dynamics of the real sector of the aggregate indicators of financial system.

Kew words: the phenomenon of «separation» of the financial sector of the real «decoupling hypothesis», self-sufficiency and speculative finansovho sector finansomika, convergence of financial and real sectors, the interaction of commercial banks and the real sector.

УДК 330.15:330.111.62

А. И. Мартиенко

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины

ОБЩЕНАРОДНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ НА ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ МНОГООБРАЗНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ В ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИИ

Рассматривается развитие отношений собственности на природные ресурсы на основе их общенародного присвоения. Определены сущность присвоения и форм собственности на природные ресурсы как основных экономических категорий. Обоснована общенародная собственность в природопользовании как основное производственное отношение. Доказана целесообразность формирования разнообразных форм собственности на природные ресурсы на основе отношений общенародного присвоения в природопользовании. Обосновано, что общенародная собственность на природные ресурсы определяет специфические особенности государственной и частной форм собственности в природопользовании.

Ключевые слова: присвоение, общенародная собственность, производственные отношения, конкретный и абстрактный труд, специфика природного ресурса, форма собственности, государственная собственность, частная собственность.

Отношения собственности на природные ресурсы являются основополагающими в системе производственных отношений экономики природопользования. От эффективности их построения и функционирования зависит развитие национальной экономики в целом и отдельных экономических обособленных субъектов — домохозяйств и фирм. Характерной особенностью рыночной экономики является многообразие форм собственности субъектов, осуществляющих различные виды деятельности, на объекты материальной и нематериальной сфер общественного воспроизводства. Развитие рыночных отношений требует развития многообразных форм собственности не только на объекты техногенного капитала, который создан трудом человека, но и на природные ресурсы. Отношения собственности на природные ресурсы носят специфический характер. Поэтому исследование процессов, развития отношений собственности на природные ресурсы, которые проявляются через функционирование определенных форм собственности на них, является актуальным и важным.

Анализ исследования проблемы формирования и реализации отношений собственности на природные ресурсы показал, что данная проблема нуждается в глубоком научном переосмыслении. Отсутствие теоретико-методологических разработок экономических вопросов собственности в природопользовании ведет к неэффективному использованию, распределению, обмену и потреблению природных ресурсов, к несоответствию экономических отношений присвоения природных ресурсов экономическим

отношениям народной собственности на природные ресурсы, которые провозглашены в Конституции Украины. Следует отметить, что отношения собственности в целом, и на природные ресурсы в том числе, являются многогранной категорией, которая включает экономико-экологические, правовые, социально-экологические, политические отношения, возникающие в обществе по поводу использования природных ресурсов. Особое внимание в современной экономической науке к вопросам собственности в целом уделяется институциональной теорией. Однако следует отметить, что институциональная теория подходит к вопросам собственности, исходя из правовых позиций. До институционалистов собственность трактовалась как абсолютное право на ресурсы (капитал, труд и т. д.). Согласно институциональному подходу, собственность — это не материальный объект, а совокупность различных прав на осуществление действий (т. е. на использование, получение дохода и т. п.) с этими объектами [1].

Институциональная теория ставит на первое место и уделяет основное внимание правовым вопросам выражения и закрепления собственности. Однако правовые вопросы собственности являются вторичными, надстроечными, и объективно отражают базисные производственные отношения, в основе которых лежат отношения собственности [2].

Анализ экономической, политической, законодательной базы позволил сделать следующие выводы. В законодательном плане существует правовая база, определяющая собственность на природные ресурсы [3, 4, 5, 6]. Получило развитие направление законодательства — экологическое право [7]. Однако правовое законодательство в области реализации отношений собственности на природные ресурсы не отражает в полной мере экономические отношения собственности. Скорее всего, его можно охарактеризовать как закрепление сугубо юридических прав. Экономические отношения собственности на природные объекты в Украине не получили полного адекватного отражения в законодательных актах. В настоящее время в экономической литературе получили развитие некоторые вопросы формирования многообразия форм собственности на природные ресурсы в Украине [8]. В экономико-экологическом аспекте разрозненно, вне единой концепции формирования и развития рассматриваются отношения собственности как таковые и отношения собственности на природные объекты. Не разработана единая концепция и обеспечивающий ее инструментарий, охватывающий все стадии общественного воспроизводства базовых экономических и надстроечных (политических, правовых, научных, образовательных и др.) отношений собственности на природные объекты. Отсутствие комплексного экономического механизма реализации собственности на природные ресурсы, закреплённого в правовых нормах и адекватно выраженного в системе надстроечных отношений, не позволяет достигнуть синергетического эффекта функционирования собственности на государственном и субъектном уровнях.

В настоящее время отсутствует определение сущности общенародной формы собственности на природные ресурсы и обоснование ее места и роли в формировании разнообразных форм собственности на природные объек-

ты. Не определено также понятие «форма собственности на природные ресурсы» как экономическая категория.

Собственность на природные ресурсы реализуется через систему отношений присвоения. Автором дано определение сущности присвоения природных ресурсов как основной экономической категории в системе производственных отношений природопользования, которая заключается: в присвоении природных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении; присвоении деятельности по использованию, охране, воспроизводству и восстановлению природных объектов; присвоении деятельности по управлению природопользованием и управлению присвоением природных ресурсов; присвоении экономического, экономико-экологического, социального, социально-экологического дохода от собственности на природные ресурсы; присвоении экономического, экономико-экологического, социального, социально-экологического ущерба от собственности на природные ресурсы; присвоении социально-экологических и экономико-экологических ограничений и обременении перед третьими лицами в процессе реализации отношений собственности в природопользовании.

По нашему мнению, в теоретических исследованиях сущности и проявления общенародной собственности на природные ресурсы и ее практической реализации необходимо выделять две основные формы ее присвоения — государственную и частную формы собственности на природные объекты [9, 10, 11].

В широком смысле форма собственности на природные ресурсы заключается в экономических отношениях, возникающих между государством, домохозяйством и предприятием, которые определяются степенью самостоятельности субъекта в процессе присвоения природных ресурсов и ограниченности доступа других субъектов к присвоению данных природных объектов.

Основной проблемой реализации общенародной собственности на природные ресурсы в условиях рыночной экономики является противоречие между общенародной собственностью и другими формами собственности, между товарностью и нетоварностью природных ресурсов в условиях многообразных форм экономических отношений по использованию природных ресурсов экономически обособленными субъектами.

Конкретный труд в условиях определенной организации производства предполагает использование, охрану, воспроизводство и восстановление природных ресурсов. Способ организации производства определяет конкретный труд, на основе которого осуществляется присвоение природных ресурсов на конкретном объекте. Уровень развития производительных сил в природопользовании и соответствующий им способ соединения труда и производственных факторов одновременно определяет и определяется отношениями собственности в природопользовании.

Абстрактный труд предопределяет присваивание обществом природных ресурсов и формирует общенародную собственность на данные ресурсы. Уровень обобществления производства, зависящий от уровня развития производительных сил, не позволяет только на основе абстрактного труда осуществлять обществом присвоение природных ресурсов.

Конкретный частный труд определенного субъекта экономики определяет эффективность использования, охраны, воспроизводства и восстановления природных ресурсов. И никакие экономико-экологические ограничения со стороны государства не смогут полностью ограничить экономико-экологические ущербы от нерационального использования природных объектов экономически обособленными субъектами, которые являются пользователями, а собственником выступает государство. На границе между общественной собственностью на природные ресурсы и организацией их использования экономически обособленными субъектами разнообразных форм собственности на неприродные факторы жизнедеятельности должен быть гармоничный синтез разнообразных форм собственности на природные ресурсы. Необходима правовая легализация фактически сложившихся форм собственности на природные ресурсы со сложившимися трудовыми формами их присвоения субъектами экономики. При этом должна быть четко обозначена экономико-экологическая ответственность субъектов экономики за владение, пользование, распоряжение природными ресурсами.

В условиях товарно-денежного обмена, охватывающего сферу природопользования, невозможна ликвидация самого обмена собственностью на природные ресурсы как факторы производства и жизнедеятельности общества, невозможна организация прямого распределения и присвоения природных ресурсов для всего общества в целом и для каждого члена общества.

В настоящее время не существует тот уровень обобществления производства, при котором единственно эффективной является государственная форма собственности на природные ресурсы, выступающие в виде средств производства и жизнедеятельности общества. Государственная форма собственности на природные ресурсы не является условием обобществления труда в природопользовании.

Децентрализация средств производства по субъектам собственности и направлениям использования, при помощи которых присваиваются государственные природные ресурсы экономически обособленными субъектами, не способствует обобществлению труда по присвоению природных ресурсов обществом в целом.

Специфика функционирования общенародной собственности на природные ресурсы в условиях рыночных отношений, которые базируются на многообразии форм собственности на разнообразные факторы производства и жизнедеятельности общества, заключается в следующем.

Использование природных ресурсов в подразделениях общественного воспроизводства, в разнообразных сферах материального и нематериального производства требует разделения труда в природопользовании. В природопользовании следует различать:

- разделение труда, связанное со специализацией процессов использования, охраны, воспроизводства и восстановления природных ресурсов;
- разделение труда, связанное отношениями собственности на природные ресурсы, что относится к сфере экономических отношений собственности в природопользовании.

Уровень разделения труда в природопользовании, связанный с уровнем развития производительных сил, определяет присвоение природных ресурсов, находящихся в государственной собственности, экономически обособленными субъектами рыночной экономики. Разделение труда в природопользовании создает предпосылки и является одновременно основой экономических отношений присвоения природных ресурсов отдельными экономически обособленными субъектами и обществом в целом.

Производственные отношения в процессе использования природных ресурсов, их охраны, воспроизводства и восстановления определяются через отношения субъектов собственности друг к другу по поводу природных ресурсов как средств производства и объектов жизнедеятельности человека.

Таким образом, в основе развития природопользования в условиях общенародной собственности на природные ресурсы и рыночных отношений в экономике лежит развитие разнообразных форм собственности на природные ресурсы, обусловленное уровнем развития производительных сил.

Общественная собственность на природный ресурс должна выражаться в общественной собственности на прибавочный труд работников, средством и условием которого являются природные ресурсы.

Общественная собственность на природные ресурсы требует высокого уровня обобществления производства и обобществления экономических отношений в природопользовании. В настоящее время при сложившемся уровне производительных сил и рыночных экономических отношениях общественная собственность на природные ресурсы должна быть реализована через экономико-экологические формы государственной, частной, коллективной собственности, которые не являются полными или исключительными.

Полное обобществление природных ресурсов на основе общественной собственности на них означает, что они не могут быть полностью присвоены ни одним субъектом экономики, кроме народа в целом. При полном обобществлении природных ресурсов они должны быть выведены из сферы товарно-денежных отношений. Однако в настоящее время данный уровень обобществления недостижим, и поэтому право присвоения природных ресурсов любым субъектом экономики должно являться предметом купли-продажи.

Диалектическая взаимосвязь отношения общественной собственности на природные ресурсы и товарно-денежных отношений рыночной экономики с многообразием форм собственности на техногенные факторы производства и жизнедеятельности общества определяет возникновение и содержание новых форм проявления общественной собственности на природные ресурсы в процессе ее использования экономически обособленными субъектами. Реализация общественной собственности на природные ресурсы должна осуществляться в развитии и изменении форм присвоения.

Непосредственно общественные отношения собственности на природные ресурсы и разнообразные формы их проявления в процессе природопользования, осуществляемого экономически обособленными субъектами, определяет экономическую основу формирования многообразных форм

собственности на природные ресурсы. Непосредственно общественное использование природных ресурсов проявляется через систему платежей за использование и загрязнение природных ресурсов, которые аккумулируются в бюджете и экологическом фонде.

Особенности хозяйственного механизма реализации общенародной собственности на природные ресурсы:

- непосредственное управление всеми основными показателями использования природных ресурсов из единого центра на основе экономико-экологических ограничений форм собственности на природные ресурсы;

- самостоятельность экономически обособленных субъектов в выборе форм и методов использования природных ресурсов в соответствии с экономико-экологическими ограничениями природопользования;

- государственный контроль использования и распределения форм собственности на уровне субъектов собственности и природных объектов;

- стимулирование свободных рыночных взаимосвязей между экономически обособленными субъектами природопользования на основе разнообразных форм собственности на природные ресурсы;

- государственное стимулирование развития систем рынков, цен, конкуренции за использование природных ресурсов на основе определенной формы собственности;

- государственное управление развитием форм собственности на природные ресурсы на основе экономических методов;

- централизованное распределение государственных материальных и финансовых ресурсов с целью стимулирования природопользования на основе разнообразных форм собственности на природные и техногенные факторы производства.

Общественная собственность на природные ресурсы проявляется в усложнении форм взаимодействия рынка и государственного регулирования экономики, в обобществлении положительных и отрицательных внешних эффектов природопользования, в интернализации внутренних эффектов, частного предпринимательства и процесса социализации природопользования [12].

Определим специфику природных ресурсов, определяющих общественную форму собственности как базовую, системообразующую форму:

- Природные ресурсы находятся на территории, где расположено государство, и принадлежат всему обществу на основе первичного присвоения территории и защиты ее от врагов вне зависимости от их принадлежности государству на основе вовлечения в хозяйственный оборот.

- Загрязнение, истощение, уничтожение одного природного ресурса может привести к нарушению природно-ресурсного потенциала региона.

- Масштабы природного ресурса определяют его как общественную собственность, которая может принадлежать государству, частным физическим и юридическим лицам или находиться в государственной собственности. Примером являются земельные, водные, лесные и рекреационные природные ресурсы, которые введены и не введены в хозяйственный оборот.

– Общепародная собсвенность на природные ресурсы определяет необходимость и возможность государственных субсидий, финансирования, инвестирования в природные ресурсы, находящиеся не только в государственной, но и в негосударственных формах собсвенности.

– Присвоение природного ресурса, дохода от его использования и экономико-экологического ущерба от эксплуатации природного ресурса происходит в процессе реализации государственной, негосударственной и общепародной форм собсвенности. Например, загрязнение реки субъектом хозяйственной деятельности, который использует водный объект для размещения отходов производства, наносит экономико-экологический ущерб общепародной собсвенности на природные ресурсы. Так как все природные ресурсы связаны между собой, то нанесенный одному природному объекту экономико-экологический ущерб воздействует через систему природных связей на другие природные объекты. Таким образом, другие собсвенники и пользователи природных ресурсов любых форм собсвенности на них получают экономико-экологический ущерб от негативного воздействия на природный ресурс, не вовлеченный в производство.

Государство как выразитель общепародной собсвенности должно обеспечить равный доступ к природным ресурсам по следующим направлениям:

– в процессе использования существующих и введения в хозяйственный оборот новых природных ресурсов;

– смены государственной формы собсвенности на частное владение и пользование природным ресурсом;

– исполнение экономико-экологических ограничений форм собсвенности на природные ресурсы.

Авторское определение общепародной формы собсвенности на природные ресурсы по базовому экономико-экологическому содержанию заключается в следующем:

– Исключительное, полное присвоение природного ресурса всеми субъектами национальной экономики — государством, предприятиями, домохозяйствами непосредственно на основе трудовой деятельности или опосредовано через перераспределение социально-экологических и экономико-экологических положительных и отрицательных эффектов (доходов и ущербов) от природопользования.

– Общепародная форма собсвенности в правовом аспекте включает все полномочия, отраженные в пучке прав собсвенности.

– Общепародная собсвенность на природные ресурсы включает вовлеченные в хозяйственный оборот и не обладающие равной доступностью для всех членов общества природные ресурсы и не вовлеченные в хозяйственный оборот природные ресурсы, обладающие равной доступностью для всех членов общества.

– Только на основе и с учетом сущности общепародной формы собсвенности на природные ресурсы могут и должны формироваться разнообразные формы собсвенности.

В экономических отношениях, складывающихся в процессе природопользования, в степени обособления и одновременного обобществления

выражается сущность отношений собственности на природные ресурсы. Обособление использования природного капитала, находящегося в государственной форме собственности, субъектами разнообразных форм собственности на техногенные средства производства способствует возникновению особых экономических интересов в процессе его использования. В данной ситуации возможны два варианта:

- интересы обособленного субъекта природопользования совпадают с общественными интересами;
- интересы обособленного субъекта природопользования не совпадают с общественными интересами.

Совпадение интересов обособленного субъекта природопользования и общественных по поводу использования объектов природного капитала в основном происходит в тех случаях, когда субъект на праве пользования использует природный ресурс на протяжении длительного периода времени и от состояния данного ресурса зависят результаты деятельности предприятия либо домохозяйства в течение длительного периода времени. В данном случае пользователь заинтересован в рациональном использовании природных объектов, в их охране и восстановлении, так как от их состояния напрямую зависят показатели его деятельности. Стабильность законодательства в области природопользования и стабильность экономических отношений между пользователем и собственником (государством, местными органами управления) способствует совпадению данных интересов. Стабильность экономических отношений между собственником и обособленным пользователем должна заключаться в системе экономического стимулирования рационального использования, охраны, восстановления и воспроизводства природного капитала.

Принципиальным является вопрос формирования и реализации отношений собственности между экономически обособленными субъектами, использующими объекты природного капитала, и формальным его собственником. Проблема сочетания экономических отношений непосредственно общественной собственности на природные ресурсы и обособленного их использования является достаточно сложной. В общенародной собственности должны раскрыться потенциальные возможности рыночной системы хозяйствования, в условиях которой на основе товарно-денежных отношений собственник (народ Украины) сможет реализовать на практике экономические и юридические права собственности, то есть получать доход и быть экономически и юридически защищенным от нерационального использования собственности. На основе государственного управления общенародной собственностью возможно сочетание принципа плановости развития общественной собственности на природные ресурсы наряду с их использованием субъектами предпринимательской деятельности разнообразных форм и прав собственности на техногенные факторы производства. Интеграция непосредственно общественных форм проявления общенародной собственности на объекты природного капитала и рыночных экономических отношений (товарно-денежных) с субъектами, обособленно использующими данные природные средства производства, должна лежать в основе эконо-

мического механизма реализации общенародной собственности на природные ресурсы. Экономическое выражение общенародной собственности на объекты природного капитала должно состоять в создании условий развития производительных сил в природопользовании с целью присвоения собственником дохода от эксплуатации объекта его собственности, а также в присвоении экологически чистых условий жизнедеятельности.

Проведенный анализ функционирования собственности на природные ресурсы показал, что собственность трактуется с правовых позиций, не существует экономического выражения форм собственности, закрепленного законодательством. В законодательстве закрепляются только разнообразные права собственности.

В настоящее время не существует четкого экономического разграничения между общенародной и государственной собственностью на природные ресурсы. Зачастую между ними ставится знак равенства либо общенародная собственность определяется как собственность на природные ресурсы, которые не находятся в хозяйственном обороте. К государственной форме собственности относят природные ресурсы, находящиеся в хозяйственном обороте.

Общественная собственность на природные объекты должна являться основой формирования многообразия форм собственности в природопользовании исходя из специфики природного ресурса как объекта собственности, главной особенностью которого является то, что изначально он не создан трудом человека и исторически находится в границах государства, экологическое состояние одного природного ресурса оказывает прямое или косвенное влияние на состояние национального природно-ресурсного потенциала.

Общественная собственность обуславливает экономическую, юридическую и социальную природу государственной и негосударственной форм собственности в природопользовании.

Основополагающие принципы функционирования общественной собственности должны лежать в основе процессов разгосударствления, приватизации, формирования и смены форм собственности в природопользовании.

Список литературы

1. Булеев И. П., Трансакции и их роль в системе рыночных отношений / И. П. Булеев, О. В. Шепеленко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. — Донецьк, 2007. — Серія: економічна. Випуск 31-1(117). — С.142-146.
2. Лоскутов В. И. Экономические отношения собственности и политическое будущее России / В. И. Лоскутов / Монография. — Мурманск: МГТУ, 2001. — 160 с.
3. Закон України «Про власність». — Київ, 7 лютого 1991 р., № 697-12.
4. Земельний кодекс України // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. Том 8. — Чернівці: Зелена Буковина, 2002. — С. 305-316.
5. Водний кодекс України // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. Том 8. — Чернівці: Зелена Буковина, 2002. — С. 283-304.
6. Кодекс України «Про надра» // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. Том 8. — Чернівці: Зелена Буковина, 2002. — С. 272-282.

7. Малишко М. І. Екологічне право України / М. І. Малишко // Навчальний посібник. — К.: Видавничий Дім «Юридична книга», 2001. — 392 с.
8. Харичков С. К. Концепция многообразия форм собственности на объекты природно-ресурсного потенциала в Украине / С. К. Харичков, С. И. Рассадникова // Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1995. — 28 с.
9. Мартиенко А. И. Теоретические основы развития отношений собственности на природные ресурсы / А. И. Мартиенко. — Одесса: ПРЕД НАН України, 2011. — 389 с.
10. Мартиенко А. И. Методологические особенности формирования отношений собственности на объекты природно-ресурсного потенциала / А. И. Мартиенко // Экономические инновации: сб. науч. тр. — Одесса, 2007. — Вып. № 26. — С. 27–38.
11. Мартиенко А. И. Отношения реализации форм и прав собственности в природопользовании / А. И. Мартиенко, С. К. Харичков. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2008. — 214 с.
12. Мартиенко А. И. Проблемы собственности в институциональной теории природопользования / А. И. Мартиенко // Науч. труды Донецкого НТУ. — Донецк, 2006. — Вып. № 103–3. — С. 139–144.

А. І. Мартієнко

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

ЗАГАЛЬНОНАРОДНА ВЛАСНІСТЬ НА ПРИРОДНІ РЕСУРСИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ РІЗНОМАНІТНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В ПРИРОДОКОРИСТУВАННІ

Резюме

Розглядається розвиток відносин власності на природні ресурси на основі їх загальнонародного привласнення. Визначено сутність привласнення та форм власності на природні ресурси як основних економічних категорій. Обґрунтовано загальнонародну власність в природокористуванні як основне виробниче відношення. Доведено доцільність формування різноманітних форм власності на природні ресурси на основі відносин загальнонародного привласнення в природокористуванні. Обґрунтовано, що загальнонародна власність на природні ресурси визначає специфічні особливості державної та приватної форм власності в природокористуванні.

Ключові слова: привласнення, загальнонародна власність, виробничі відношення, конкретна та абстрактна праця, специфіка природного ресурсу, форма власності, державна власність, приватна власність.

A. I. Martienko

Institute of market problems and economic-ecological researches of national academy of science of Ukraine

**PUBLIC OWNERSHIP ON NATURE RESOURCES
AS THE BASIS OF VARIOUS PROPERTY FORMS DEVELOPMENT
IN ENVIRONMENTAL**

Summary

The development of ownership relations on nature resources on the basis of their nationwide appropriation is considered. The essence of appropriation and ownership on nature resources as the main economic categories are fined. The public ownership as a fundamental relation of production relationships is substantiated. The feasibility of forming a variety ownership forms on natural resources based on nationwide relations assignments in environmental is proved. It is proved that the public ownership on nature resources determines the specific features of public and private property forms in environmental.

Key words: appropriation, public property, production relationships, concrete and abstract labor, the specificity of nature resource, property forms, state property, private property.

УДК 336.27

П. А. Мороз

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОПТИМІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНИХ КРИЗ: КООРДИНАЦІЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто причини сучасних економічних криз, їх вплив на формування сучасних підходів до макроекономічного регулювання з метою забезпечення економічного зростання та підвищення рівня суспільного добробуту. Також розроблено рекомендації щодо оптимізації механізмів державного регулювання економіки України на основі координації грошово-кредитної та бюджетної політики.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, бюджетна політика, економічна криза, інфляція, бюджетний дефіцит, державні цінні папери, монетизація економіки, ліквідність, валютно-курсове регулювання, економічне зростання, суспільний добробут.

Пріоритетним завданням економічної політики держави є забезпечення стійкого довгострокового економічного розвитку з використанням необхідних важелів макроекономічного регулювання, де грошово-кредитна та бюджетна політика є його найважливішими складовими.

В окремі періоди функціонування економічних систем грошово-кредитним і бюджетним інструментам відводилася різна роль. Проте кризові явища, що в останні роки сколихнули провідні країни світу і призвели до падіння темпів економічного розвитку, довели необхідність взаємоузгодженої реалізації механізмів грошово-кредитної і бюджетної політики з метою відновлення порушеної стійкості фінансово-кредитної та банківської систем цих країн як провідних чинників відновлення докризових темпів економічного зростання.

Ефективність координації грошово-кредитної та бюджетної політики досліджується у працях таких сучасних економістів, як Р. Піндайк, Дж. Стігліц, Р. Солоу, Ф. Рібе, М. Спенс, Я. Тінберген та ін. Дана проблематика також розглядається й у працях таких вітчизняних вчених, як А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, Т. Ковальчук, В. Лагутін, І. Радіонова, В. Федосов та ін.

Разом з тим деякі аспекти координації не отримали адекватного відображення у сучасних дослідженнях, зокрема що стосується аналізу динаміки вітчизняної економіки в посткризових умовах — тут насамперед необхідним є ґрунтовний підхід до вивчення напрямів взаємоузгодження цілей та відповідних інструментів у рамках грошово-кредитної та бюджетної політики для забезпечення економічного зростання та підвищення рівня суспільного добробуту.

Метою статті є дослідження напрямів координації грошово-кредитної та бюджетної політики в рамках державного регулювання економіки України

для забезпечення економічного зростання та підвищення рівня суспільного добробуту. Зазначене питання розглядається у двох аспектах: перший включає вивчення взаємозв'язку грошово-кредитної та бюджетної політики кризь призму їх цілей та інструментів у вигляді гіпотетичної структурної моделі, другий — аналіз стратегічних сфер координації обох політик у посткризовий період, визначення недоліків у їх реалізації та надання рекомендацій щодо напрямів поліпшення результатів економічного розвитку.

Обґрунтованість необхідності координації грошово-кредитної та бюджетної політики підтверджується природою кризи, яка з самого початку стала наслідком «перегрітого» фінансового ринку, на якому утворилися «фінансові бульбашки» (біржова оцінка акцій кратно перевищила вартість репрезентованого ними реального капіталу) [2, с. 4]. Друга половина 2011 року підтвердила, що кризові явища 2008–2009 рр. — це лише перший етап, наслідки якого не були подолані повністю, й після стадії ремісії уряди провідних країн зіткнулися вже з проблемами в сфері державних фінансів — уповільнення темпів росту ВВП, скорочення державних видатків, збільшення боргового тягаря й, як наслідок, переддефолтний стан деяких колись потужних економік світу. На другому етапі кризи особливу роль бюджетної політики у відновленні економічного зростання вбачають нобелівські лауреати Дж. Стігліц, Р. Солоу та М. Спенс, які наголошують на тому, що традиційні інструменти грошово-кредитної політики на тлі останніх подій себе вичерпали, а тому необхідним є перехід до використання інструментів податково-бюджетної політики та новаторським підходам користування грошами та кредитом [1, с. 51].

Отже, якщо перша хвиля кризи виявила обмеженість, а в окремих випадках і неспроможність існуючих механізмів та інструментів монетарної політики, то події 2011 року засвідчують необхідність перегляду підходів до реалізації бюджетної політики для подолання дестабілізуючих наслідків кризових явищ.

Стабільність фінансової системи України та динаміка темпів економічного розвитку були також порушені дестабілізуючим впливом кризових явищ декількох останніх років. Вітчизняна економічна система вимагає виважених підходів до макроекономічного регулювання. Тому в умовах посткризового відновлення економіки України важливим завданням є забезпечення ефективної взаємодії в діяльності Уряду, Міністерства фінансів та Національного банку України. А саме, координація грошово-кредитної і бюджетної політики, на нашу думку, повинна полягати у ліквідації суперечностей в процесі їх розробки та реалізації з метою сприяння досягненню загальних цілей економічної політики, якими є стійке економічне зростання, довгострокова цінова стабільність, скорочення дефіциту державного бюджету тощо.

Перш ніж проаналізувати результати макроекономічної політики в Україні в умовах впливу сучасних криз, продемонструємо взаємозв'язок грошово-кредитної та бюджетної політики, а також їх вплив на досягнення стратегічних цілей макроекономічного регулювання, у вигляді гіпотетичної структурної моделі, яка складається з трьох рівнів:

- кінцеві результати — це вищі цілі економічного розвитку, які полягають у підвищенні загального рівня суспільного добробуту та виражені у таких показниках, як індекс людського розвитку (ІЛР), індекс економічної свободи (ІЕС), чистий економічний добробут (ЧЕД) тощо.

- проміжні результати — це цілі грошово-кредитної та бюджетної політики, які, в свою чергу, є засобами досягнення кінцевих цілей суспільного розвитку. Проміжними цілями виступають: динаміка економічного зростання, приріст ВВП на душу населення, низькі темпи інфляції, зниження рівня безробіття.

- керований вплив — дії держави, направлені на зміну екзогенних параметрів у рамках макроекономічної політики, що, у свою чергу, веде до змін проміжних і кінцевих результатів.

Представлені рівні включають блоки, кожен з яких складається з декількох показників (рис. 1).

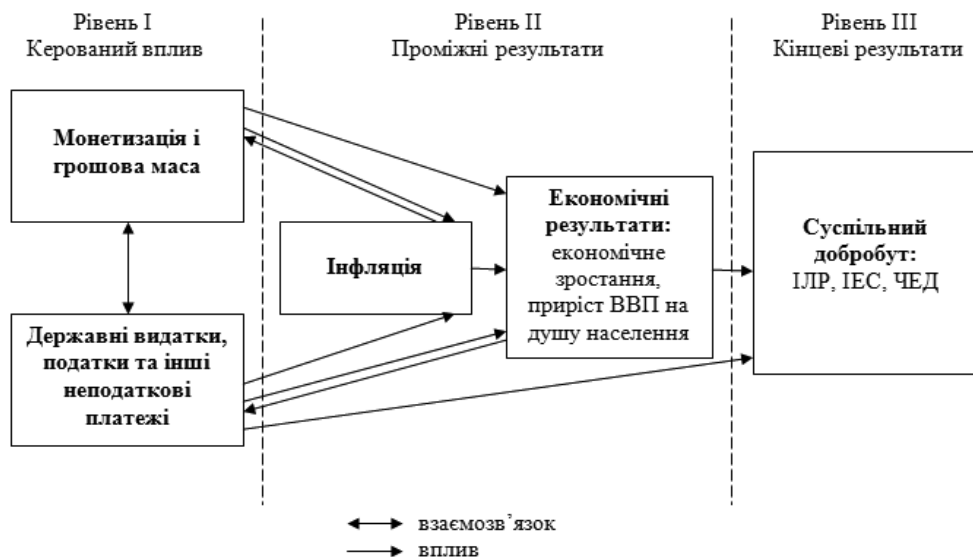


Рис. 1. Теоретично узагальнена структурна модель координації грошово-кредитної та бюджетної політики на основі взаємоузгодження основних цілей

Розглянемо більш детально взаємозв'язки в представленій моделі, зокрема ті, що стосуються взаємодії суб'єктів монетарної та бюджетної сфери.

На третьому рівні моделі показовим є індекс людського розвитку, який включає в себе, окрім іншого, показники довготривалості життя та освіти, на які безумовно впливають державні видатки на охорону здоров'я та освіти відповідно.

Другий рівень моделі складається з блоків «інфляція» та «економічні результати». Відзначимо, що ВВП на душу населення одночасно є одним із елементів кінцевих результатів і в той же час проміжним результатом. Також у рамках другого рівня, блок «інфляція» впливає на блок «економічні результати», а саме на темпи економічного зростання.

І нарешті перший рівень — рівень координації цілей грошово-кредитної та бюджетної політики. Блок «монетизація і грошова маса» впливає на блок другого рівня «економічні результати», так само як і блок «державні видатки», оскільки існує взаємозв'язок між обсягами державних видатків і розміру ВВП на душу населення. Крім цього, блок «державні видатки» безпосередньо впливає на суспільний добробут.

Дана модель носить загальний характер і демонструє взаємозв'язок ключових орієнтирів грошово-кредитної та бюджетної політики та їх вплив на результати суспільного розвитку, підвищення рівня суспільного добробуту.

Отже, до стратегічних сфер координації грошово-кредитної та бюджетної політики можна віднести:

- встановлення оптимального рівня інфляції у довгостроковому періоді;
- фінансування бюджетного дефіциту через ринок державних цінних паперів;
- підвищення рівня монетизації економіки;
- валютно-курсове регулювання.

Законодавчо врегульовано, що НБУ в рамках реалізації грошово-кредитної політики прагне забезпечити стабільність цін, тоді як уряд має турбуватися насамперед про зростання виробництва. Очевидно, що збільшення темпів зростання номінальних доходів бюджету досить легко досягається завдяки інфляції. Тому, основною ціллю є забезпечення неінфляційного зростання ВВП й згладжування піків волатильності цін, що особливо спостерігалися в 2008 та 2010 роках (рис. 2), та має досягатися завдяки ефективній координації діяльності уряду та НБУ.



Рис. 2. Динаміка індексу споживчих цін (2005–2011 рр.) [4]

Актуальним на сьогодні для провідних економік світу, у тому числі й для вітчизняної економіки, є питання ефективної бюджетної політики, а саме проблеми фінансування дефіциту бюджету за рахунок збільшення

боргового тягаря. Нобелівський лауреат Дж. Стігліц стверджує, що в умовах слабкості економіки державні видатки можуть стимулювати економічне зростання [1, с. 51]. З цією думкою погоджується й вітчизняний економіст В. Лагутін, який додає, що у стратегічному плані боргова політика держави має більшою мірою спрямовуватися на інвестиційні цілі [2, с. 10]. Тому, в умовах зростання бюджетних видатків, саме ринок державних цінних паперів має стати дієвим інструментом фінансування бюджетного дефіциту, як наслідок ефективної взаємодії бюджетної та грошово-кредитної політики. Починаючи з 14 травня 2009 року, коли Міністерство фінансів України розпочало практику первинного розміщення державних цінних паперів на ринкових засадах, ринок вітчизняних ОВДП значно виріс, адже дане рішення забезпечило зміцнення довіри інвесторів та сприяло збільшенню капіталізації вторинного ринку цінних паперів.

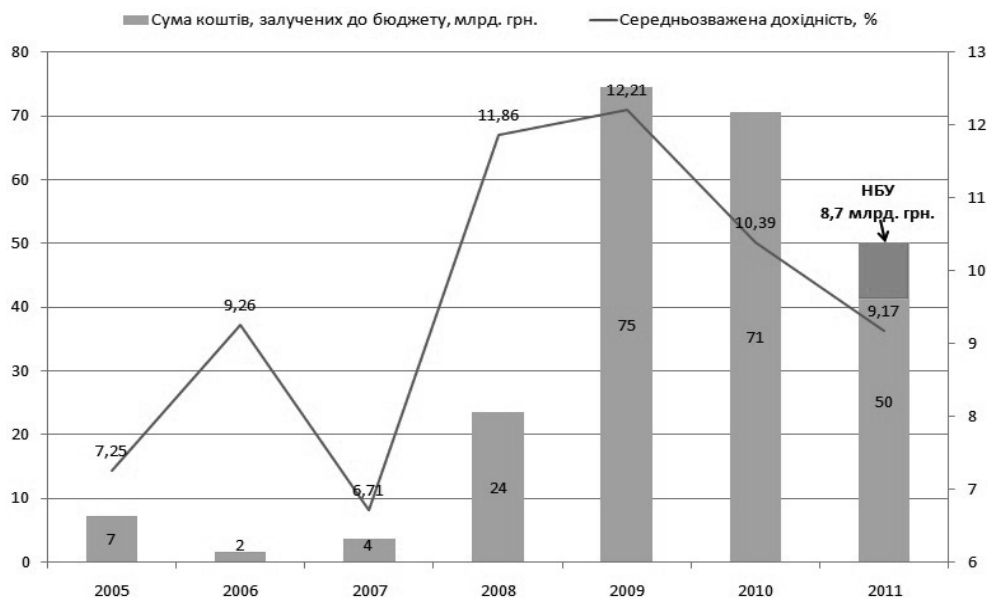


Рис. 3. Динаміка ринку державних цінних паперів (2005–2011 рр.) [5]

Щоправда динаміка росту ринку ОВДП та обсягів залучених коштів до державного бюджету була загальмована в другій половині 2011 року, коли боргова криза у провідних країнах світу посіяла недовіру серед потенційних інвесторів до даного державного інструменту на вітчизняному фондовому ринку (рис. 3). До того ж, з метою недопущення девальвації гривні й стримування інфляційних чинників, НБУ через валютний і кредитний канали знизив ліквідність банківської системи (рис. 4) — основного інвестора в державні облігації (рис. 5), що стало однією з вагомих причин провалів первинних аукціонів з продажу ОВДП й неможливості виконати основну функцію державних цінних паперів — профінансувати дефіцит державного бюджету. Таким чином,

виникла розбіжність між цілями грошово-кредитної та бюджетної політики. Тому з метою координації цілей обох політик у 2011 році загальний обсяг викуплених НБУ державних облігацій України в рамках підтримки фінансово-економічної політики Уряду становив 8,7 млрд грн. З метою недопущення ситуацій неузгодженості, необхідною умовою видається координація цілей НБУ та Міністерства фінансів через фінансове планування та прогнозування виконання державного бюджету, зокрема з питань визначення джерел фінансування бюджетного дефіциту та оптимальної структури боргу.

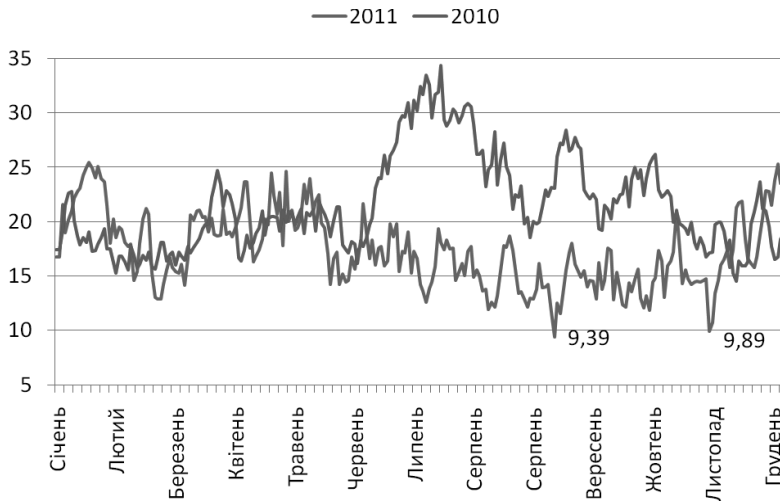


Рис. 4. Динаміка залишків коштів на кореспондентських рахунках банків [6]

Що стосується валютно-курсової політики, то в умовах «зжаття» ліквідності банківської системи та реалізації заходів з недопущення відпливу коштів банків на міжбанківський валютний ринок, у 2011 році вдалося стримати динаміку курсу гривні до долара США (рис. 6). Проте, враховуючи зростання державного боргу (з \$54,2 млрд на 1.01.2011 року до \$59,2 млрд на 1.01.2012 року [5]) та зменшення золотовалютних резервів (\$34,5 млрд на 1.01.2011 року проти \$31,8 млрд на 1.01.2012 року [6]), виникає занепокоєння щодо ефективності бюджетної політики 2012 року. Зокрема в даному випадку доцільною видається помірна девальвація гривні, що безумовно позитивно вплине на дохідну частину державного бюджету, тим самим послабивши борговий тиск.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, виокремимо такі практичні рекомендації в контексті проведеного дослідження, на які варто звернути увагу суб'єктам реалізації грошово-кредитної та бюджетної політики в Україні в посткризових умовах функціонування економіки з метою оптимізації макроекономічного регулювання на основі їх координації та забезпечення економічного зростання й підвищення загального рівня суспільного добробуту.

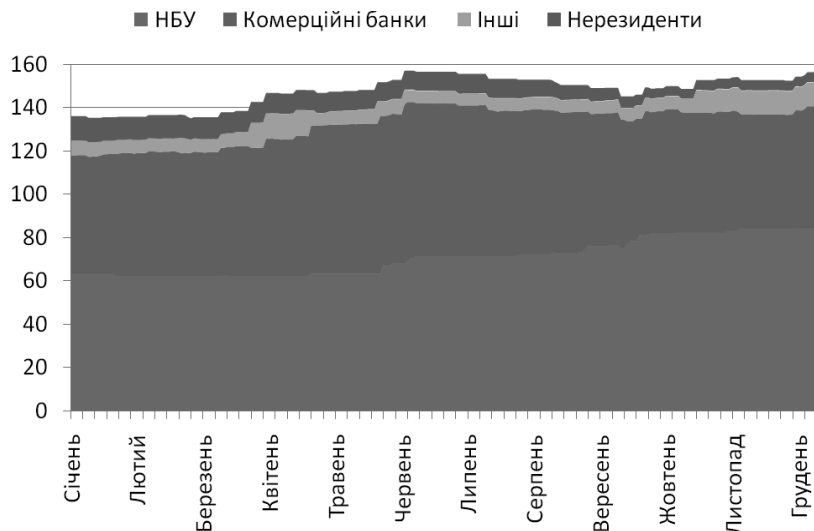


Рис. 5. Динаміка ринку ОВДП, які знаходяться в обігу, у 2011 році, млрд грн [6]

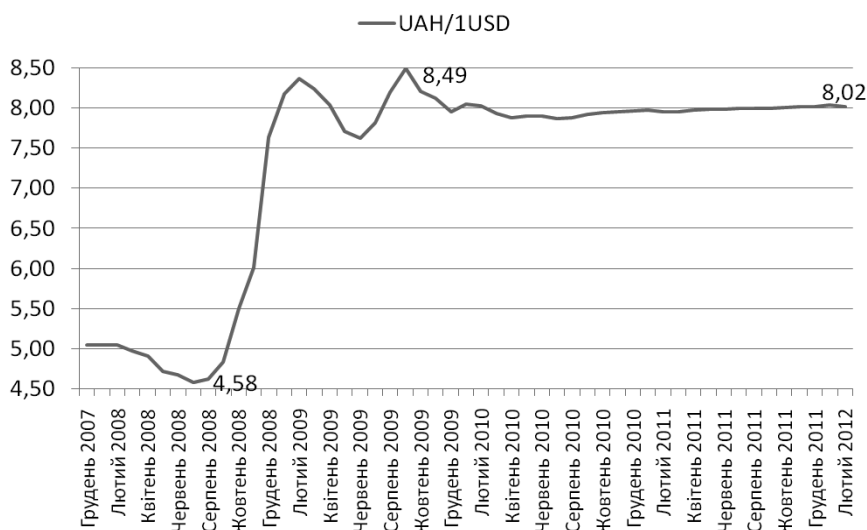


Рис. 6. Динаміка середньозваженого курсу гривні до долара США на міжбанківському ринку [6]

Проміжні результати координації грошово-кредитної та бюджетної політики мають досягатися в умовах неінфляційного зростання ВВП й забезпечення стабільно невисоких темпів інфляції у довгостроковому періоді.

Дії НБУ тут мають бути направлені на згладжування піків волатильності цін, відповідності грошової маси та рівня монетизації економіки динаміці зростання товарної маси.

Бюджетна політика уряду, в свою чергу, має спрямовуватися на стимулювання економічного зростання шляхом направлення частини державних видатків на інвестиційно-інноваційні цілі. При цьому важливим завданням є дотримання бюджетної дисципліни на основі щорічного фінансового планування та прогнозування виконання державного бюджету.

Що стосується джерел фінансування бюджетного дефіциту, який безумовно збільшиться в умовах зростання видатків інвестиційного характеру, то ринок державних цінних паперів має стати тим дієвим інструментом, який здатен своєчасно покривати бюджетні дисбаланси, а роль НБУ полягає в забезпеченні достатнього рівня ліквідності банківського сектору, який є основним інвестором в урядові облигації.

Цілком очевидно, що досягнення проміжних цілей не варто очікувати у поточному році, а проблема заборгованості держави перед кредиторами є нагальною й досить актуальною. Тому координація грошово-кредитної та бюджетної політики тут має проявлятися в забезпеченні урядом своєчасної сплати відсотків та погашення власних боргових зобов'язань, а НБУ видається доцільним допустити помірну девальвацію гривні з метою дотримання збалансованості державного бюджету поточного року та нарощення власних золотовалютних резервів.

Все вищесказане, за умов забезпечення стабільності вітчизняної фінансової системи та мінімізації впливу зовнішніх дестабілізуючих факторів, безумовно має позитивно вплинути на підвищення рівня суспільного добробуту. Наразі ж Україна зайняла 76 позицію за ІЛР у 2011 році, погіршивши власний показник 2010 року на 7 позицій [3]. А це свідчить про наявність недоліків макроекономічного регулювання та, як показало дане дослідження, у подальшому потребує взаємоузгодженості дій Уряду, Міністерства фінансів та НБУ в контексті досягнення позитивної динаміки економічного розвитку в Україні.

На даному етапі координація грошово-кредитної та бюджетної політики має носити виключно довгостроковий характер.

Список літератури

1. Андерсен, К. Переосмысление экономики в изменившемся мире: три лауреата Нобелевской премии обсуждают уроки, извлеченные из кризиса [Текст] / К. Андерсен // *Финансы&Развитие*. — 2011. — Выпуск 48. — № 2. — С. 50–52.
2. Лагутін, В. Д. Пріоритети координації бюджетної та монетарної політики в Україні [Текст] / В. Д. Лагутін // *Фінанси України*. — 2011. — № 10. — С. 3–14.
3. Національна Доповідь про людський розвиток 2011 «Україна: на шляху до соціального залучення». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] : Державна служба статистики України [сайт]. — Електронні дані. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> — Назва з екрана.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] : Міністерство фінансів України [сайт]. — Електронні дані. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/> — Назва з екрана.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] : Національний банк України [сайт]. — Електронні дані. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/> — Назва з екрана.

П. А. Мороз

аспирант кафедры финансов Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСОВ: КООРДИНАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

В статье рассматриваются причины современных экономических кризисов, их влияние на формирование современных подходов к макроэкономическому регулированию с целью обеспечения экономического роста и повышения уровня общественного благосостояния. Также разработаны рекомендации по оптимизации механизмов государственного регулирования экономики Украины на основе координации денежно-кредитной и бюджетной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, бюджетная политика, экономический кризис, инфляция, бюджетный дефицит, государственные ценные бумаги, монетизация экономики, ликвидность, валютно-курсовое регулирование, экономический рост, общественное благосостояние.

P. A. Moroz

Postgraduate student of the Department of Finance Taras Shevchenko Kyiv National University

OPTIMIZATION OF THE MACROECONOMIC REGULATION MECHANISMS UNDER THE CRISIS: MONETARY AND BUDGET POLICY COORDINATION

Summary

The author examines the reasons of the modern economic crisis, its influence on the common approaches of macroeconomic regulation in economic growth provision and social development. Also recommendations are offered in this article in order to improve the state economic regulation in Ukraine by monetary and budget policy coordination.

Key words: monetary policy, budget policy, economic crisis, inflation, budget deficit, government bonds, monetization of the economy, liquidity, currency policy, economic growth, social welfare.

УДК 338.47

Ю. В. Пичугина

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

В статье анализируется транспортная инфраструктура рынка как приоритетный фактор деятельности государства, показана специфика реализации и определены основные свойства транспортных услуг.

Ключевые слова: инфраструктура, транспорт, транспортная услуга, цена, товар, груз, грузооборот.

В любой системе есть передаточные звенья, без которых невозможно ее существование. В экономической системе имеются свои связующие звенья, которые в целом можно назвать рыночной инфраструктурой. Рыночная инфраструктура выступает связующим элементом во взаимоотношениях между основными субъектами рынка. Таким образом, можно утверждать, что инфраструктура — это обязательный компонент любой целостной экономической системы и подсистемы.

Рыночная инфраструктура существует на нескольких уровнях. Так, имеет смысл разграничивать глобальный и локальный уровни инфраструктуры рынка. Транспорт страны представляет собой составную часть глобальной инфраструктуры рынка. Деятельность любых отраслей экономики напрямую зависит от того, насколько продуктивно осуществляется обмен между ними, а также насколько интенсивность транспортных потоков удовлетворяет требованиям интенсивности этого обмена.

Современные исследования [1–3] в области процессов управления потоками справедливо показывают, что достижение наибольшего эффекта возможно на пути интегрального использования ресурсов как самих сетевых структур, так и применения ресурсосберегающих технологий обслуживаемых этой сетью потоков. Однако данные исследования рассматривают понятие транспорта и транспортных услуг отдельно от экономической системы общества, тем самым сужая содержание данных категорий.

Целью данной статьи является теоретическое осмысление, построенное на принципах структурной целостности, таких экономических категорий, как инфраструктура рынка, транспорт и транспортная услуга.

Рыночная инфраструктура с точки зрения своего происхождения есть не что иное, как институционализированная транзакция. Такой подход вытекает из товарно-денежной природы рыночной экономики, представляющей собой потоки товаров, ресурсов и денежных средств, непрерывнодвигающиеся посредством столь же непрерывно совершаемых сделок (транзакций). В свою очередь, транзакции совершаются посредством целой системы институтов, вплетенных в ткань экономической системы и представляющих ее инфраструктуру.

Развитой рыночной экономике свойственна и соответствующая сеть институтов. Конечно, в принципе, трансакции могут совершаться и без использования институтов. Такое возможно только на начальных переходах к рынку, когда соответствующий институт еще не сложился. Но рано или поздно трансакции постепенно организуются и закрепляются в соответствующих институтах.

Рыночная инфраструктура может быть правильно понята и классифицирована только на основе макроэкономического подхода. В соответствии с ним инфраструктура в рыночной экономической системе не обслуживает, а обеспечивает нормальное функционирование всей экономики. Характеризуя рыночную инфраструктуру, следует исходить из того, что на развитие экономики влияют не только объективные, но и субъективные факторы, при этом роль последних в современных условиях возрастает. Поэтому нельзя себе представить инфраструктуру рыночного типа состоящей только из овеществленных и неодушевленных элементов.

В условиях рыночных отношений транспорт можно рассматривать как систему коммуникационного обеспечения объектов хозяйственных функциональных комплексов, их материальных и пассажирских потоков — как внутри страны, так и на международных транспортных линиях. Это позволяет понимать транспортный процесс как рынок транспортных услуг, используя его в качестве инструмента наиболее рационального распределения транспортных ресурсов в транспортной системе.

Согласно данным UNCTAD, на транспортные услуги в мире приходится свыше 25 % от общемирового экспорта и импорта всех видов услуг [3].

Транспортная услуга не имеет материальной формы, ее нельзя хранить или накапливать, и она является неотделимой от своего производителя. В связи с этим транспортные услуги имеют свои специфические способы реализации. В ходе процесса перемещения материальная сущность объекта доставки не должна изменяться, меняется только его географическое местоположение.

Перемещение имеет свою стоимость и как специфический товар обладает потребительской стоимостью, которую называют «доставкой», т. е. товарным выражением хозяйственной деятельности транспорта. Стоимость транспортной услуги оказывает большое влияние на потребительскую стоимость товара. В то же время перевозка рассматривается как результативность использования услуг транспортной инфраструктуры, деятельность которой относится к сфере материального производства. Транспорт не производит нового товара, но, являясь продолжением процесса производства, участвует в процессе обращения, поскольку доставляет производственную продукцию к месту ее потребления.

Транспортная услуга обладает также меновой стоимостью, т. к. способна обмениваться на деньги.

Цена каждой транспортной услуги увеличивает стоимость товара. Это увеличение стоимости называют транспортной издержкой. Если издержки на транспортировку груза будут велики, то это существенно повысит стоимость конечного товара. Если же издержки на транспортировку будут

малы, то ресурсы транспортной системы будут неспособны удовлетворить запросы производственных комплексов. Потери, которые они понесут от неудовлетворения требований функции обмена, приведут к снижению их конкурентоспособности, а в конечном итоге — остановки деятельности данных ресурсов. Это особенно важно, т. к. по некоторым источникам, третья часть мирового грузооборота приходится на промежуточные товары, ресурсы для производства (сырье, полуфабрикаты, комплектующее оборудование и др.).

На транспортном рынке сталкиваются противоположные интересы, с одной стороны, владельца груза, с другой, владельца транспортных средств и производителей различных услуг предприятий инфраструктуры, используемых для обеспечения доставки груза по назначению. Первого интересует фактор минимального размера транспортной издержки, а других — оптимальный размер выручки от реализации предоставленных транспортных услуг. И, конечно же, размер выручки должен покрывать не только производственные и административные расходы, но и обеспечивать рентабельность, причем не ниже той, которую получают от производства и реализации товара его изготовители.

Стоит заметить, что цена зависит от принадлежности производства транспортной услуги транспортом общего или индивидуального пользования. Различия между ними выражаются в общей доступности услуг для потребителей в тарифной форме цены услуги на транспорте общего пользования (железнодорожном, трубопроводном), в форме реализации транспортной услуги транспортом индивидуального пользования по индивидуальной рыночной цене (ставке фрахта), указанной в договоре перевозки груза конкретным транспортным средством (судном в трамповом судоходстве, самолетом по оформленному чартеру, грузовым автомобилем). Тем не менее в основе как тарифов, так и индивидуальных цен за транспортные услуги лежит себестоимость транспортной услуги, которая характеризует удельную величину эксплуатационных расходов, непосредственно связанных с перевозочным процессом, приходящимся на единицу перевозок. Факторы, определяющие различие в себестоимости перевозки различных грузов, можно подразделить на две группы.

К первой группе факторов можно отнести свойства самого груза, география его производства и потребления, степень подготовленности к перемещению (масса, объем, количество груза, форма и габаритные размеры, потребность в специальном обслуживании, предохранение от порчи и т. п.).

Вторая группа факторов обусловлена характеристиками транспортных средств, применяемых для перевозок грузов, к ним относятся: грузоподъемность и вместимость транспортных средств, затраты на ремонт подвижного состава, срок его службы, степень специализации.

Для калькуляции себестоимости перевозок важное значение имеет группировка эксплуатационных расходов по стадиям перевозочного процесса, экономическому содержанию (элементам затрат), способу включения затрат в себестоимость отдельных видов перевозок (прямые и косвенные расходы).

Особенностью формирования затрат на транспорте с учетом технологии перевозочного процесса является деление издержек по двум стадиям: по начально-конечным и движенческим операциям. Начально-конечные операции предполагают расходы по содержанию подвижного состава во время стоянки, по подготовке его к погрузке и выгрузке, маневровым работам и т. д. Эти затраты не связаны с дальностью перевозки и зависят только от объема груза. Движенческие операции определяют расходы по перемещению грузов: топливо, содержание путей сообщения, энергетического хозяйства, связи, сигнализации, подвижного состава в пути следования и др.

Таким образом, для того, чтобы вывести транспортную систему на уровень наиболее рациональных затрат по транспортировке, необходимо оперировать не только тарифами и ценами за услуги, но и совершенствовать технологии транспортных процессов, добиваясь более высокой степени интеграции участия всех видов транспорта в распределении между ними транспортных потоков.

Глобализация производства и распределения приводит к усилению плановых элементов в организации общественного производства и, прежде всего, в управлении деятельностью транспорта. Происходит непрерывный рост ассортимента грузов и одновременно специализация отдельных стран на производстве относительно ограниченного состава продукции. Это в свою очередь приводит к концентрации грузопотоков на международных транспортных коридорах, к созданию кругосветного регулярного сервисного транспортного обслуживания.

Характерное для мировой экономики на протяжении нескольких последних десятилетий усиление интернационализации и глобализации производства приводит в свою очередь к интернационализации и глобализации транспортно-логистических систем и товаропроводящих сетей. При этом можно выделить следующие основные движущие силы глобализации в транспортной системе: регионализация; глобальная конкуренция; экспансия технологий; дерегулирование транспорта; развитие логистической инфраструктуры.

Таким образом, связывая между собой отдельные экономические отрасли народного хозяйства, транспорт обеспечивает и выражает собой общественное территориально-географическое разделение труда, учитывающее сложившиеся структуры промышленности, конкурентоспособность национальной продукции на международном рынке. Т. е. транспорт является неотъемлемой частью производственной инфраструктуры рынка. И создание четкой организации транспортной инфраструктуры как единой целостной системы необходимо не только для рационального использования транспортных ресурсов и создания рынка транспортных услуг, но и для минимизации транспортных издержек товара, минимизации его стоимости.

Список литературы

1. Костылев И. И. Проблематика транспортных систем / И. И. Костылев, С. А. Попов. — СПб.: Элмор, 2005. — 128 с.
2. Сыч Е. Н. Закон минимума транспортного продукта / Е. Н. Сыч, В. Н. Кислый // Вісник Дніпропетровського НУЗТ імені В. Лазарянина. — 2006. — Вип. 10. — С. 216–220.
3. Плужников К. И. Транспортное экспедирование / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтомова. — М.: Транслит, 2006. — 525 с.
4. Плужников К. И. Глобализация производства и распределения транспортных систем / К. И. Плужников. — М.: Транслит, 2008. — 320 с.

Ю. В. Пічугіна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ЦІН НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Резюме

У статті розглядається транспортна інфраструктура ринка як пріоритетний фактор функціональної діяльності держави, визначено основні властивості транспортних послуг та специфіку формування цін на них.

Ключові слова: інфраструктура, транспорт, транспортна послуга, товар, вантаж, вантажообіг, ціна.

J. V. Pichugina

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

SPECIFICITY OF PRICING IN THE TRANSPORT MARKET

Summary

The article represents the transport infrastructure market as a main factor of the activity state. Specificity the realization of the basic properties transport services are shown.

Key words: infrastructure, transport, transport service, goods, cargo, cargo turnover, price.

УДК 338.246.025.2

Л. С. Полищук

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассмотрены проблемы реформирования деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. Особое внимание уделено основным изменениям, которые были сделаны в странах за последние годы. Выделены страны с наилучшими показателями, на фоне которых заметно отстает Украина. Проанализирована сложившаяся ситуация в сфере малого и среднего бизнеса в Украине. На основе анализа зарубежного опыта сделаны рекомендации, которые смогут улучшить условия деятельности предприятий МСБ.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, реформирование деятельности МСБ, факторы ведения бизнеса, проблема неплатежеспособности предприятий в Украине.

Функционирование малого и среднего бизнеса (МСБ) — основа развития национальной экономики, так как именно его успешная деятельность формирует основу среднего класса. Деятельность МСБ играет достаточно важную роль как на внутреннем рынке страны, так и на внешнем. Это связано, в первую очередь, с тем, что такие виды предприятий могут привлекать иностранные инвестиции. Кроме того, достаточно широкой стала практика выхода предприятий малого и среднего бизнеса на внешние рынки. Таким образом, одним из приоритетных направлений деятельности правительства каждой страны должно стать улучшение условий функционирования предприятий МСБ, в частности, на институциональном уровне.

Цель статьи заключается в анализе совершенствования деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в странах, рассмотрение существующей ситуации с МСБ в Украине, а также предложение, на основе проведенного анализа, возможных путей совершенствования регулирования сферы национального МСБ.

Исследованием малого и среднего бизнеса занимались многие зарубежные и украинские экономисты: В. Афанасьев, Л. Ибадова, В. Рубе, В. Мосейко, Г. Франовская и другие. Отдельно можно выделить экономистов-практиков, банкиров, которые занимаются проблемой функционирования МСБ: Крухмаль В. Е, Алексеев А., Сыченко Е. и другие. Кроме того, очень важны публикации Всемирного банка, касающиеся темы функционирования предприятий МСБ, а также отдельный его проект — «Ведение бизнеса», электронный ресурс которого предоставляет статистическую оценку изменений регулирования деятельности малых и средних предприятий.

Активный сектор малого и среднего бизнеса, предприятия которого осуществляют инвестиции, создают рабочие места и повышают производи-

тельность, способствует экономическому росту и расширению возможностей для беднейших слоев населения.

В целях содействия динамичному развитию данного сектора правительства многих стран мира начинают уделять внимание укреплению правовых институтов, в частности, судебных органов и процедур несостоятельности, а также усилению защиты инвесторов и прав собственности. В целом в 2010–2011 годах правительства 125 стран осуществили 245 регуляторных и институциональных реформ, которые учитываются исследованием «Ведение бизнеса»; это на 13 % больше, чем в предыдущем году [1].

В первую двадцатку стран с наиболее благоприятными системами регулирования бизнеса входят Сингапур; Гонконг (Китай); Новая Зеландия; США; Дания; Норвегия; Великобритания; Республика Корея; Исландия; Ирландия; Финляндия; Саудовская Аравия; Канада; Швеция; Австралия; Грузия; Таиланд; Малайзия; Германия и Япония [1]. Эти 20 стран ввели эффективные и в то же время простые процедуры регулирования по таким направлениям, как учреждение предприятий малого бизнеса и оформление разрешений на строительство, а также создали прочные правовые механизмы защиты прав собственности этих предприятий. Кроме того, они периодически анализируют и обновляют нормы регулирования предпринимательской деятельности в рамках более широкой программы повышения конкурентоспособности и используют возможности новых технологий для создания и совершенствования систем «электронного правительства». Всего два десятилетия назад некоторые из этих 20 стран сталкивались с проблемами, которые сегодня стоят перед многими странами с низким уровнем дохода [1]. К этим странам можно отнести и Украину.

С первых лет независимости Украины малому бизнесу уделялось большое внимание, анализируя положительный опыт США и развитых страны Европы, в валовом продукте которых доля небольших компаний составляла свыше 50 %. В начале 90-х годов прошлого века организация малого и среднего бизнеса была затруднена. Одной из главных причин можно назвать высокий уровень государственной собственности, высокий уровень монополизации, коррупции, что не давало возможности выживать новым мелким предприятиям. Ситуация улучшилась с внедрением упрощенной системы налогообложения — понятная схема единого налога позволила многим заняться малым предпринимательством. В начале 2000-х банковские учреждения делали особую ставку на кредитование сегмента малого и среднего бизнеса. Минимальные требования — за основу часто брались неофициальные данные, залогом могли быть оборотные средства — привели к тому, что в нынешний мировой кризис этот сегмент показал высокий процент невозвратов. Так, по данным Fitch, в 2010 году доля кредитов представителям малого и среднего бизнеса (МСБ) с просрочкой свыше 90 дней составляла 21 %. Аналогичный показатель среди крупных компаний был на уровне 15,5 % [2].

В условиях мирового финансово-экономического кризиса во многих странах Европы и странах — членах ОЭСР с высоким уровнем дохода, а также в других регионах, проводилась активная работа в сфере совершенствования систем по разрешению проблем неплатежеспособности. Говоря о

реформировании этого сектора, имеются в виду временные и финансовые затраты, связанные с процедурами банкротства.

В 2010–2011 годах 29 стран мира усовершенствовали процедуры разрешения неплатежеспособности, что является лучшим показателем по сравнению с предыдущими годами. Это такие страны, как Австрия, Дания, Италия, Польша, Словения, Франция, Швейцария, а также Болгария, Латвия, Литва, бывшая югославская Республика Македония, Молдова, Румыния, Сербия, Украина и Черногория [1].

В других регионах темпы регуляторных реформ были неодинаковы. В регионе Ближнего Востока и Северной Африки 61 % стран реализовали регуляторные изменения, благодаря чему были созданы более благоприятные условия для ведения бизнеса. Во-первых, улучшились условия получения информации касательно регуляторных изменений, создание так называемого «электронного правительства», подключения предприятий к коммуникациям и другое. В Латинской Америке и Карибском бассейне три страны с наиболее благоприятными условиями регулирования предпринимательской деятельности — Чили, Перу и Колумбия — сделали эти условия еще более благоприятными [1].

Среди стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона лидирующие позиции занимает Малайзия, которая внедрила систему электронной подачи заявления в судебные органы, учредила в Куала-Лумпуре специализированные суды по гражданским и торговым делам, а также ввела систему «единого окна», которая объединила процедуры регистрации компаний, их регистрации в налоговых органах, в фондах социального обеспечения и занятости, прохождение которых необходимо для создания предприятия [1].

Что касается сектора разрешения неплатежеспособности в Украине, то сложившаяся ситуация недостаточно привлекательна для МСБ. По результатам исследований, в 2012 г. Украина поднялась на 2 пункта и оказалась на 156 месте из 183 возможных. Что касается среднего времени, необходимого на ликвидацию предприятия, то оно ненамного отличается от средних показателей по Европе и Центральной Азии, и по странам ОЭСР в частности. Однако стоимость процедуры банкротства в Украине очень высока. Она в 3 раза превышает средний показатель по Европе и Центральной Азии и в 4,5 раза больше, чем в странах — членах ОЭСР [3].

Кроме того, Украина проигрывает другим странам и по остальным факторам, с помощью которых можно осуществить сравнение условий ведения бизнеса. Примечательным является и то, что это не только в сравнении со странами-лидерами, но и с соседними странами, которые схожи по уровню развития с Украиной (Табл. 1).

В настоящее время руководители некоторых стран считают, что реформирование систем регулирования должно осуществляться постоянно и непрерывно, и создают для этого специализированные комитеты и органы (например, Actal в Нидерландах, Орган по совершенствованию системы регулирования в Великобритании). Эти органы не только регулярно проводят анализ действующих норм и правил, но и уделяют все большее внимание предлагаемым новым нормам [1].

Таблиця 1

Індикатори умовий ведення бізнесу для України (місце в рейтингу)

Індикатор	Україна 2011	Україна 2012	Білорусь 2012	Казахстан 2012	Республіка Киргизія 2012	Молдова 2012	Польща 2012	Російська федерація 2012	Найкращий показник у світі 2012
Регістрація підприємства	118	112	9	57	17	88	126	111	Нова Зеландія
Отримання дозволу на будівництво	182	180	44	147	62	164	160	178	Гонконг (Китай)
Підключення до системи електропостачання	169	169	175	86	181	160	64	183	Ісландія
Регістрація власності	165	166	4	29	17	18	89	45	Нова Зеландія
Кредитування	21	24	98	78	8	40	8	98	Велика Британія
Захист інвесторів	108	111	79	10	13	111	46	111	Нова Зеландія
Податкування	181	181	156	13	162	83	128	105	Канада
Міжнародна торгівля	136	140	152	176	171	134	46	160	Сингапур
Гарантування виконання контрактів	44	44	14	27	48	26	68	13	Люксембург
Дозволення неплатоспроможності	158	156	82	54	150	91	87	60	Японія

Джерело: [4].

Що стосується України, то в кінці вересня 2011 року в парламенті був зареєстрований законопроект «Про підтримку малого і середнього підприємництва», який парламент прийняв уже в середині січня 2012 року. Він передбачає створення спеціального уповноваженого органу в сфері розвитку МСБ, а також сказано про содействие в розвитку інфраструктури підтримки МСБ. Річ йде про бізнес-центри, бізнес-інкубатори, науково-технічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії. Також закон зобов'язує Кабінет Міністрів щорічно звітувати перед парламентом про те, як здійснюється ця підтримка [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що хоча спеціальний орган і повинен регулювати сектор МСБ, однак звітність по стану справ веде Кабінет Міністрів України. Крім того, закон передбачає, що господдержка включає в себе фінансову, інформаційну, консультативну підтримку МСП в сфері інновацій, науки і промислового виробництва, експорту, а також підтримку в підготовці кадрів. При

этом документ устанавливает определенные ограничения. Финансовая поддержка не оказывается кредитным, страховым организациям, инвестиционным фондам, негосударственным пенсионным фондам, ломбардам, предпринимателям-нерезидентам. В это число попали также те, кто занимается производством/продажей оружия, алкоголя, табака, обменом валют, сдают в аренду недвижимость. Не могут претендовать на финансовую помощь и те предприниматели, которые признаны банкротами, находятся в стадии ликвидации, подали недостоверные данные о себе, имеют задолженность перед бюджетом, Пенсионным фондом, а также те, кто уже получает поддержку от государства [5].

Документ устанавливает свою категоризацию бизнеса. Это микропредпринимательство с количеством наемных работников до 10 человек и оборотом до 2 млн евро в год, малое предпринимательство — не больше 50 работников и 10 млн евро, крупный бизнес — более 250 работников и оборот свыше 50 млн евро. А все остальные — это так называемые «средняки» [5].

Предложенная категоризация бизнеса не отвечает законодательству. К тому же Налоговый кодекс (НКУ) уже установил свои категории бизнеса. Пункт 46.2 НКУ, с вопросом о том, какое предприятие считать малым, ссылается на Хозяйственный кодекс Украины (ХКУ): «Маленькими (независимо от формы собственности) признаются предприятия, в которых среднеучетная численность работающих за отчетный (финансовый) год не превышает 50 лиц, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период не превышает суммы, эквивалентной 500 тыс. евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны. Большими предприятиями признаются предприятия, в которых среднеучетная численность работающих за отчетный (финансовый) год превышает 1000 лиц, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за год превышает сумму, эквивалентную 5 млн. евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны. Все другие предприятия признаются средними.» [6]

Таким образом, проблема очевидна: единого критерия для определения малых и средних предприятий в Украине нет. Ситуация усугубляется также тем, что у банкиров есть свои критерии разграничений предприятий по размеру. Так, например, начальник управления малого бизнеса ВТБ Банка отмечает: «К сегменту малого бизнеса относятся юридические лица — субъекты хозяйствования с годовым объемом выручки от реализации до 22,5 млн грн, а также все физические лица — предприниматели независимо от объема выручки. При этом к сегменту малого бизнеса не могут быть отнесены финансовые компании, органы власти» [2]. В ПУМБе к малому бизнесу относят предприятия с годовым оборотом до 80 млн грн, а среднему бизнесу — от 80 до 400 млн грн [2].

Одной из главных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства в Украине, является недостаточность ресурсов. Из-за ограниченности собственных источников финансирования малым предприятиям приходится искать ресурсы из внешних источников. Среди внешних ис-

точников финансирования малых предприятий Украины можно выделить средства банков и финансовых компаний, международных финансовых фондов и банков в рамках поддержки развития малого бизнеса, средства государственного и местных бюджетов, а также средства украинских фондов поддержки предпринимательства. Виды финансирования, доступные малому бизнесу, — кредиты (банковские, международных банков и фондов, льготные кредиты за счет средств бюджета), целевое бюджетное финансирование, прямое и целевое субсидирование, лизинг, предоставление гарантий, страхование, франчайзинг.

Альтернативным источником внешнего финансирования являются международные финансовые организации, кредиты которых для малого бизнеса намного привлекательнее банковских. Самым крупным кредитором малого бизнеса в Украине остается ЕБРР. Программа ЕБРР по кредитованию малых и средних предприятий включает целый ассортимент финансовых продуктов. Только через прямые кредитные линии коммерческим банкам за 2004–2009 гг. было выдано почти 7 тыс. кредитов малому и среднему бизнесу. Однако в 2009 г. спрос на новые кредитные линии со стороны банков резко снизился, поскольку потребность малого бизнеса в финансовых ресурсах вызвана дефицитом оборотных средств, который ЕБРР не финансирует; кроме этого, многие проекты являются недостаточно капиталоемкими, чтобы ЕБРР был заинтересован их финансировать [7].

Что касается украинской программы микрокредитования МСБ, финансирование которой предусмотрено госбюджетом в размере до 15–10 млн грн (на 2010–2011 гг. соответственно), то на протяжении уже двух лет она не выполняется [5].

В рейтинге финансирования МСБ первое, второе и третье места заняла торговля. Наиболее привлекательное направление — торговля продуктами питания, затем идет торговля одеждой и обувью, а далее — энергоносителями. Всё более привлекательным для банковского кредитования становится сельское хозяйство, которое входит в пятерку, как считают банки, наиболее перспективных отраслей. Вторую половину рейтинговой таблицы заняли преимущественно предприятия сферы услуг.

Отдельным инвестиционно привлекательным направлением стала сфера общественного питания, даже несмотря на целую цепочку проверяющих органов и служб, которые предстоит пройти предпринимателю для открытия бизнеса [8].

Что касается опыта реформирования регулирования бизнеса в других странах, то изучение его принесло большую пользу таким государствам, как Колумбия, Грузия, Республика Македония, Руанда [1]. Положительные эффекты этого реформирования для себя может почерпнуть и Украина.

Исходя из проведенного анализа следует отметить, что сложившаяся в нашей стране ситуация в секторе МСБ требует активизации государственной поддержки на общегосударственном и региональном уровнях, в том числе и для решения проблем финансирования. Представляется, что первоочередными мерами должны стать:

1. Регулирование ставок рефинансирования и минимизация стоимости банковских кредитов со стороны центрального банка с целью удешевления кредитов малым предприятиям.

После мирового финансово-экономического кризиса 2008 года значительно возросшие риски кредитования привели к серьезному ужесточению условий выдачи финансирования, а ставки по кредитам подскочили до заградительного уровня — свыше 30–40 % годовых. В 2010 году целый ряд банков заявили о возобновлении программ кредитования малого бизнеса, а его стоимость заметно снизилась. По оценкам финансистов, если в начале 2010-го ставки колебались на уровне 25–30 % годовых, то в начале 2011 года они опустились до 20–25 % (в среднем по рынку снижение составило 6–7 %) [9].

2. Развитие альтернатив кредитования, в частности лизинга, при котором малые предприятия не должны предоставлять залог.

С этой целью необходимо повысить доступность кредитной информации о субъектах, а также, как альтернативу, создать государственный кредитный реестр. По данным Всемирного банка, такая база в Украине отсутствует, хотя в других странах Европы и Центральной Азии она успешно функционирует [3].

3. Создание условий, благоприятствующих привлечению иностранного капитала в сферу малого бизнеса, что предусматривает создание и поддержку региональных бизнес-центров, бизнес-инкубаторов, технопарков и т. д., формирование сети финансово-кредитных учреждений, инвестиционных и инновационных фондов. В связи с этим одним из ведущих направлений реформирования должно стать улучшение защиты инвесторов.

4. Повышение информированности субъектов малого бизнеса по поводу условий экономической деятельности малых предприятий, повышение их кредитной культуры.

5. Необходимо сократить количество времени и процедур, необходимых на создание нового предприятия.

6. Налоговая система Украины все еще требует реформирования. В этом секторе Украина проигрывает другим странам ОЭСР по многим факторам. В частности, в Украине слишком большое количество налоговых платежей, которые должна выплатить организация в течение года.

По нашему мнению, решение проблем, связанных с финансированием малых предприятий, будет способствовать развитию этого сектора экономики, что, в свою очередь, станет фактором развития экономики всего государства, и мировые тенденции в этой области прямо указывают на это.

Список литературы

1. Ведение бизнеса в условиях большей прозрачности, 2012 // [Электронный ресурс] Международный банк реконструкции и развития, Всемирный банк. — Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/-/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB12-Russian.pdf>
2. Мошенец Е. Малый бизнес ищет кредиты / Е. Мошенец // Инвестгазета. — 14.07.2011. — № 26 // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.investgazeta.net/finansy/bolshie-bedy-malyh-predpriyatij-161614/>

3. Легкость ведения бизнеса в Украине [Электронный ресурс] Doingbusiness, оценка бизнес-регулируемости. — Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>
4. Doing business in a more transparent world. EconomyProfile: Ukraine, 2012 [Электронный ресурс] Международный банк реконструкции и развития, Всемирный банк. — Режим доступа: [http://russian.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing %20business/documents/profiles/country/UKR.pdf](http://russian.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf)
5. Сугак С. Как «поддержат» малый и средний бизнес в Украине, 10.02.2012 / С. Сугак // Украинский Бизнес Ресурс [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ubr.ua/business-practice/laws-and-business/kak-podderjat-malyi-i-srednii-biznes-v-ukraine-121746>
6. Хозяйственный кодекс Украины.
7. Крухмаль В. Е., Криворучко Л. Б. Финансирование малого бизнеса в Украине: проблемы и возможности расширения / В. Е. Крухмаль, Л. Б. Криворучко // Экономические науки/3. Финансовые отношения [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72590.doc.htm
8. Сыченко Е., Крюкова С. 10 самых привлекательных видов малого и среднего бизнеса / Е. Сыченко, С. Крюкова // Эксперт. Украинский деловой журнал. — 29.08.2011. — № 32 (314) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://expert.ua/articles/7/0/9196/>
9. Алексеев А. Кредиты для малого бизнеса: препятствия и их решения / А. Алексеев // Ваші гроші. — 04.2011. — № 13 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://vashigroshi.com/save/actions-and-suggestions-of-banks/4436-kredity>

Л. С. Поліщук

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Резюме

В статті розглянуто проблеми реформування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. Розглянуто основні зміни, що були зроблені в країнах за останні роки. Виділені країни з найкращими показниками. Особливу увагу приділено ситуації з МСБ в Україні. На основі аналізу закордонного досвіду вироблені рекомендації, які зможуть покращити умови діяльності підприємств МСБ.

Ключові слова: малий і середній бізнес, реформування діяльності МСБ, фактори ведення бізнесу, проблема платоспроможності підприємств в Україні.

L. S. Polishchuk

Odesa National University named after Mechnikov

**IMPROVING OF REGULATIONS OF SMALL AND MEDIUM
BUSINESS ACTIVITY IN UKRAINE AT THE PRESENT STAGE**

Summary

The article considers the problem of reformation of activity of small and medium businesses. The basic changes which have been made in the countries during the last years are considered. Countries with the best indicators were indicated. The special attention was given to a current situation in Ukraine. On the basis of the analysis of foreign practice, recommendations, were made, which can improve a field of activity of SMEs, as authors think.

Key words: SMEs, reformation of acting of SMEs, factors of business conduct, problem of enterprises' insolvency in Ukraine.

УДК 005.342:502.15:334.722

Е. В. Садченко

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РОЛЬ ВИРТУАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ

В статье рассматриваются экономические предпосылки устойчивого развития, а также теоретические вопросы формирования потребительской ценности окружающей природной среды в условиях виртуального рыночного пространства, функционирующего в интерактивных информационных сетях. Предложены подходы к моделированию социо-эколого-экономического взаимодействия окружающей природной среды с элементами возможных изменений как отдельных ее компонентов, так и изменений самой среды в результате воздействий на нее.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ресурсный дефицит, экологическая емкость территорий, реальное и виртуальное рыночное пространство, ценность окружающей природной среды.

В девяностые годы прошлого столетия в нашей стране осуществлялся постепенный переход от командно-распределительной системы, основанной на централизованном планировании и выполнении правительственных директив, к рыночной экономике. Этот период характеризовался появлением новых форм использования природных ресурсов, при которых их эксплуатация и большая часть работ по воспроизводству должны были осуществляться частными предпринимателями или негосударственными предприятиями в соответствии с рыночными стимулами. В настоящее время все рыночное пространство можно разделить на «реальное рыночное пространство» (РРП), являющееся «реальной» физической средой для традиционной концепции маркетинга, и «виртуальное рыночное пространство» (ВРП), функционирующее в условиях интерактивных информационных сетей и являющееся средой для реализации концепции виртуального маркетинга. При этом в ВРП происходит трансформация традиционной для РРП цепочки ценности в виртуальную цепочку ценности, что предусматривает выделение информации в качестве ключевого источника конкурентных преимуществ компаний, действующих в условиях РРП и ВРП [2]. В этих условиях активно развивается как реальное, так и виртуальное рыночное пространство экологически чистых товаров (условий) и услуг. На современном этапе развития общества масштабы хозяйственной деятельности человека приближаются по значению к природным явлениям и процессам. Цель экологической политики развития народнохозяйственного комплекса состоит в том, чтобы на основе экономической, технической, структурной, социально-экономической и организационной перестройки производственно-хозяйственной деятельности обеспечить наиболее благоприятные естественные условия

жизни, эффективное и рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов. Прошедшее и текущее столетия характеризуются бурным развитием производительных сил, усилением международных связей и производственных отношений. Возникает необходимость изучения деятельности по обеспечению обществом растущих потребностей человека за счет природных условий и ресурсов как в реальном, так и виртуальном рыночном пространстве. В настоящее время маркетинговая деятельность приобрела универсальность и оказывает мощное влияние на теоретические подходы к управлению природопользованием. Особое значение при этом приобретают исследования, направленные на стимулирование развития экологического менеджмента виртуального рыночного пространства.

Анализ существующего опыта и литературы показывает, что хотя этот вопрос и изучается подробно, но ввиду его многоаспектности есть нерешенные проблемы, которым следует уделить внимание.

За последние три десятилетия в США создана постоянно совершенствующаяся организационно-экономическая система учета новых общественных потребностей и ориентации развития прикладной науки, техники и производства на повышение народнохозяйственной эффективности. Эта система нацелена на преодоление критических «порогов» между последовательными стадиями инновационного процесса. При этом определяются общие условия и операционные критерии, которые способствуют экономически эффективному техническому развитию на последовательных ступенях инновационной активности. Окружающая природная среда как экономическая категория вошла в систему общественного воспроизводства, что и послужило формированию нового подхода к оценке экономической деятельности общества в реальном и виртуальном рыночном пространстве. Для успешной конкуренции очень важен учет специфических особенностей ВРП и РРП. Исследование процессов и деятельности по возникновению (созданию) потребительской ценности окружающей природной среды в ВРП позволит повысить эффективность бизнеса в РРП, что обусловит самостоятельный экономический эффект в рамках ВРП.

Целью статьи является развитие теоретических основ социо-эколого-экономического взаимодействия окружающей среды с элементами возможных изменений как отдельных ее компонентов, так и изменений самой среды в реальном и виртуальном пространстве. В информационно-технологических условиях активно развивается как реальное, так и виртуальное рыночное пространство экологически чистых товаров (условий) и услуг. И в рамках экологического маркетинга формируется виртуальное рыночное пространство экологически чистых товаров, услуг и условий, то есть виртуальное рыночное пространство экологического инвайронментализма. Внедрение экологического маркетинга в Украине оказывает содействие решению очень важной экономической проблемы национального уровня — проблемы расширения экспорта украинских предприятий. Дело в том, что экологические («зеленые») продукты и услуги пользуются все большим и большим спросом на мировом рынке. Членство страны в ВТО, как свидетельствует международный опыт хозяйствования, ставит повышенные тре-

бования к качеству экологических стандартов продукции национальных товаропроизводителей. Выполнение этих условий становится важнейшим фактором возрастания конкурентоспособности экологически чистых товаров и услуг на международных рынках. Поэтому распространение экологического маркетинга среди украинских предпринимателей и бизнесменов разрешит повысить экспортный потенциал производства за счет увеличения части так называемой «зеленой» продукции.

При рассмотрении традиционной экономико-экологической модели не прослеживаются потоки отходов, появляющиеся в процессе как производства, так и потребления. Однако эти потоки, загрязняя окружающую природную среду, уменьшая экологическую емкость территорий, приводя к деградации природные ресурсы и нанося ущерб здоровью человека, становятся активной экономической силой и негативно воздействуют на благополучие, производство и потребление. Природные ресурсы считаются только одним из средств для производства предметов потребления, и при этом не учитывается то, что роль лесов, озер, ландшафтов, морей для человека может быть значительно шире простого источника тех или иных видов сырья. Используя в качестве базовой концепции положение о том, что производство и потребление являются единственной целью экономической деятельности, данная модель слишком упрощена (ведь существуют и другие нематериальные факторы, которым нет замены: красота природы, спокойствие и радость от посещения «диких» мест, показатели физического и морального комфорта, гармония взаимоотношений человека и окружающей природной среды и т. д.).

Поэтому, на наш взгляд, следует в экономико-экологической модели рассматривать не взаимодействие природы и общества, а окружающую природную среду с элементами возможных изменений в результате воздействий на нее. Экономический индикатор состояния природной среды может базироваться на концепции общей экономической ценности (стоимости) (ОЭЦ). Комплексный подход к оценке природы предлагает учет не только ее прямых ресурсных функций (это явная экономическая ценность, оцениваемая на основе рыночных цен), но и ее регулирующие, ассимиляционные экосистемные функции, эстетические услуги и пр. (это латентная экономическая ценность, где действие рыночных механизмов ограничено). Эта концепция является наиболее перспективной. В величину ОЭЦ входят четыре слагаемых: прямая стоимость использования (устойчивое использование природных ресурсов, рекреация, побочные продукты леса и т. д.), косвенная стоимость использования (депонирование углерода, водорегулирующие функции и пр.), стоимость отложенной альтернативы (потенциальная стоимость экосистемы), стоимость существования (эстетические, этические и пр. аспекты). Особый интерес возникает при рассмотрении еще одного слагаемого: стоимости, возникающей в виртуальном рыночном пространстве. Параллельно с РРП недавно возникло и в настоящее время успешно развивается ВРП, стимулируемое развитием информационных систем. Основными его характеристиками являются наличие цифровой информации и специфические каналы коммуникации. В общих чертах ВРП

представляет собой виртуальный рынок товаров и услуг, действующий в условиях цифровых сетей передачи данных (прежде всего через Интернет). В ВРП происходят передача, обработка и практическое использование информации; реальные цепочки ценности продукта в ВРП трансформируются в виртуальные. Таким образом, ВРП является, прежде всего, искусственно созданным рынком информации.

Экомаркетинговая деятельность должна быть комплексной, и одним из центральных ее звеньев являются исследования рынка. Многие экономисты объясняют ухудшение состояния окружающей среды с точки зрения провалов рынка и политики. Успешное развитие экономики определяется хорошим функционированием рынка, который сигнализирует об относительной дефицитности различных ресурсов посредством их цен и обеспечивает их использование с наибольшей выгодой. Если окружающая среда «потребляется» в слишком больших масштабах (вылавливается слишком много рыбы, перепахивается нерационально много земли, сбрасывается и выбрасывается слишком много загрязнений и т. д.), это говорит о том, что рынок бездействует и не выступает как индикатор растущего дефицита экологических ресурсов, а экологическое предложение, вызываемое экологическими потребностями, не является побудителем для инвестиций в окружающую природную среду (очистка рек, сохранение водно-болотных угодий, сохранение биологического генофонда и т. д.).

Рынок состоит из покупателей, а покупатели отличаются друг от друга по самым разным параметрам. Поскольку экологические нужды и экологические потребности каждого (отдельного человека или территории) специфичны, поэтому каждый может потенциально представлять отдельный сегмент рынка. В идеале продавец должен был бы для каждого разработать отдельную маркетинговую программу (программу экомаркетинга).

Экологический маркетинг может быть использован как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности экологически чистых товаров (услуг и условий) Украины. В соответствии с принципами экомаркетинга все аспекты хозяйственной деятельности современного предприятия должны планироваться и осуществляться с учетом запросов (в том числе экологических) рынка, (экологических) требований потребителей. Создание крупных производственно-сбытовых комплексов, развитие транснациональных корпораций привели к мысли о необходимости увязки научных, финансовых, производственных, человеческих и экологических ресурсов и возможностей в четко управляемую систему, которая будет гибко реагировать на изменения структуры и требований рынка, условий предпринимательской деятельности устойчивого общественного развития.

При определении ценности окружающей природной среды следует учитывать как прямые и косвенные оценки, так и прогнозные, которые в настоящее время не отличают выгоду от блага. Люди в перспективе могут предпочесть сохранить возможность использования блага в будущем.

Основываясь на принципах объединенной экономической модели, предложенной Пирсом и Тернером [3, с. 64], можно выделить следующие экономические предпосылки устойчивого развития:

1. Объем использования возобновимых природных ресурсов в заданный период времени должен быть меньше объема их самовосстановления в тот же период времени ($H < Y$).

2. Объем потока отходов, рождающихся как следствие экономической деятельности, должен быть меньше способности природы к его ассимиляции ($W - r < A$).

3. Использование невозобновимых природных ресурсов должно компенсироваться ростом фонда возобновимых природных ресурсов либо должны быть созданы условия для поддержания уровня жизни в прежнем положении, несмотря на снижение фонда невозобновимых природных ресурсов.

Первое условие является вполне оправданным, так как в противном случае ($H > Y$) способность природных ресурсов к самовосстановлению будет разрушена в течение более или менее длительного периода времени (в зависимости от интенсивности эксплуатации).

Второе условие также не вызывает сомнений — природные ресурсы начинают деградировать и терять способность к восстановлению под избыточным количеством отходов, которые, кроме того, создают проблемы для здоровья человека и снижают эстетические и комфортные качества природной среды. Характерным примером является смог больших городов и промышленных зон. Несмотря на принимаемые меры, часто загрязнение воздуха в ряде городов превосходит уровень, вредный для здоровья. Серьезной проблемой для многих городов и поселений является наличие свалок, нередко ядовитых. О загрязнении воды океанов, морей, рек и озер можно судить по тому, что в вылавливаемой рыбе обнаруживают ртуть, медь, кобальт, фосфор, радиоактивные отходы и т. д.

Два альтернативных варианта третьего условия являются взаимозаменяемыми. Первая альтернатива является так называемым «замещающим решением». В соответствии с ним потери в запасах невозобновимых природных ресурсов должны компенсироваться ростом фонда возобновимых природных ресурсов. Они и должны обеспечить удовлетворение будущих потребностей общества. Проблема заключается в том, каким образом можно на практике достаточно точно определить отношение замещения между возобновимыми и невозобновимыми природными ресурсами. Так, например, топливные полезные ископаемые могут быть заменены энергией солнца, геотермальной, энергией ветра, текучих и падающих вод.

Другая альтернатива опирается на совершенствование технологических процессов. В соответствии с ней по мере сокращения фонда невозобновимых природных ресурсов технологическое развитие даст возможность удовлетворения будущих потребностей общества как минимум на прежнем, а возможно, и на более высоком уровне. Должна быть обеспечена возможность сохранения или роста внутреннего валового продукта, несмотря на снижение уровня энергопотребления вследствие меньшей доступности источников энергии. Например, во многих экономически развитых странах упор делается на использование информации и знаний как специфических видов ресурсов, что позволяет этим странам быть лидерами в формирующейся глобальной информационной экономике. Проблема данной аль-

тернативы в том, что только технология не в состоянии обеспечить благосостояние, которое зависит также от качества окружающей среды и ее возможностей удовлетворения нематериальных потребностей.

Сторонники устойчивого развития признают, что в ходе экономического развития часто необходимо использовать конечные ресурсы, однако призывают к исследованию альтернативных вариантов и заменителей, повышению эффективности их использования, перечислению части доходов на создание фонда основного капитала для обеспечения устойчивого дохода и т. д.

Окружающая природная среда по-прежнему будет подвергаться опасности, если экономисты не будут в более полной мере участвовать в анализе и разработке экономико-экологической политики. Принципы устойчивого развития могут применяться при анализе проектов производственно-хозяйственных объектов на основе сводного критерия устойчивости, который рассмотрен в работе [4, с. 19] как система следующих критериев:

- присвоение экономической стоимости экологическим затратам и выгодам;
- предотвращение ущерба критическому природному капиталу по мере возможности;
- предотвращение необратимых процессов;
- ограничение использования возобновляемых природных благ уровнем, при котором обеспечивается их устойчивость, в иных случаях учет издержек замещения этих благ, например, с помощью «компенсационного» проекта;
- использование полученных при оценке стоимостей для определения «зеленых» цен, которые должны применяться в реальном мире.

В рыночной экономике особое значение имеют факторы, сглаживающие (смягчающие) ресурсный дефицит, а следовательно и способствующие устойчивому развитию. Стоимость (ценность) товара или услуги определяется их дефицитностью, поэтому цены будут служить одним из показателей относительной дефицитности того или иного товара. Изобилие, доступность граничат с дефицитностью, а именно: как только природные ресурсы прекращают быть свободно доступными, они приобретают потенциальную экономическую стоимость. Намерения определить экономическую стоимость окружающей природной среды можно также трактовать определением экологических предпочтений людей.

Факторы, сглаживающие ресурсный дефицит:

- исследования и открытия (поиск и разведка),
- научно-технический (технологический) прогресс,
- применение альтернативных ресурсов,
- значимость экономико-экологических функций,
- культурный уровень и качество жизни населения.

В условиях рыночной экономики порой очень сложно измерить дефицит природных ресурсов, услуг и условий, а также соединить различные экологические издержки с растущей ресурсной пользой (выгодой) и оценить риск в результате использования и загрязнения природных ресурсов,

потери генетического разнообразия, неэстетичности, изменения климата. Без включения этих издержек предлагаемые показатели приводят порой к совершенно неожиданным результатам, вынуждают общество к принятию неэффективных решений и увеличивают экологический риск.

Существуют факторы, увеличивающие вероятность ресурсного дефицита, наряду с факторами, сглаживающими дефицит. Уменьшение (сглаживание) дефицита является главным фактором устойчивого развития.

При анализе и расчете экономико-экологической эффективности использования природных ресурсов следует учитывать индикаторы или показатели измерения ресурсного дефицита, рост дефицита ресурса автоматически стимулирует инновационно-исследовательскую активность. Это позволит в какой-то мере простимулировать правильное и своевременное реагирование экономики (правительственные решения) на происходящие изменения в будущем.

При рассмотрении либо экономических изменений, либо изменений окружающей среды, либо тех и других, пытаясь количественно определить последствия различных вариантов действия, следует максимально учитывать как экстернальные издержки, так и индикаторы ресурсной дефицитности. Даже когда факт загрязнения или иррационального использования природных ресурсов очевиден, трудно идентифицировать издержки, доходы и оценить экономико-экологическую эффективность взаимодействия производства и окружающей природной среды. Единый подход к социальной, экологической и экономической эффективности открывает путь к переориентации производства на удовлетворение (экологических) потребностей потребителей, производителей и улучшение качества жизни людей (это система балансирования интересов, носителями которых выступают производственные и конечные потребители).

При оценке качества окружающей природной среды должна рассматриваться «нормальная экономика», а не экономика дефицита, когда продается и потребляется продукция любого качества. Берется конкурентный рынок, с достаточным количеством товаров и услуг, с возможностями у потребителей выбирать, информацией о товарах (качество, содержание отдельных веществ и пр.). Однако для такой оценки в рыночной экономике природной среды (рыночной цене при условно-чистой среде, заниженной или нулевой цене при условно-загрязненной среде), очевидно, нужен значительно больший объем информации более высокого качества по сравнению с рыночными оценками традиционных товаров и услуг. Без комплексного мониторинга состояния среды, без контроля за качеством выходящих из этой среды товаров и услуг (санитарно-гигиенический контроль и пр.) рынок не будет отражать условно-чистую среду.

В настоящее время достижение наивысшей эффективности практически любого бизнеса невозможно без использования как технологий РРП, так и ВРП. Именно их грамотное сочетание позволяет организации добиваться своих стратегических целей. Однако в связи с весьма широкими возможностями информационных сетей по организации интерактивного обмена информацией многие компании начали использовать эти возможности

применительно к своим целям: организовывать линии обратной связи с покупателями, предоставлять возможность предварительного (перед покупкой) использования и т. д.

Благодаря тому, что информация об экологичности товаров (не только продуктов, но и промышленных товаров) и сами товары стали доступны через Интернет, компании-производители получили возможность собирать информацию о популярности различных экологически чистых товарах, составлять объективные рейтинги. Таким образом, использование ВРП обеспечивает весьма существенное повышение эффективности «реальных» продуктовых предложений. Более того, современные технические возможности позволяют осуществлять продажи товаров непосредственно в рамках ВРП: от поиска покупателем нужного продукта до его моментальных оплаты и доставки в режиме «онлайн». Впрочем, аналогичная схема в настоящее время используется и в других сегментах потребительского рынка в ВРП.

Таким образом, посредством использования ВРП обеспечивается повышение эффективности основного бизнеса в РРП. Потребители получают возможность выбрать только наиболее понравившиеся им товары. Соответственно, достигается самостоятельный экономический эффект в ВРП.

Таким образом, эффективному действию экономического механизма в сфере охраны природной среды должны предшествовать мероприятия институционального, технического, информационного, правового и пр. характера. Все это повышает затраты на контрольно-административную составляющую механизма охраны среды, увеличивает трансакционные издержки, но и повышает эффект в виде сохранения окружающей природной среды и качества условий жизни человека.

Более сложным случаем является оценка изменения продуктивности при уже имеющемся экологическом воздействии, когда среду уже нельзя считать совершенно чистой, так как уже произошли качественные изменения и процессы адаптации. Часто оценивается не абсолютная величина экологических изменений, а только ее часть, непосредственно связанная с воздействием, оказываемым реализуемым проектом/программой, создаваемыми затратами. Здесь оценка изменения воздействия носит «приростной» характер. Например, стоки предприятия приводят к загрязнению реки и уменьшению количества рыбы в ней. В этом случае увеличение мощности предприятия и возможное увеличение загрязненных стоков может еще более уменьшить численность рыб. И здесь при оценке дополнительного экологического воздействия оценивается только разница между уже уменьшившимся количеством рыбы и числом рыб после увеличения мощности завода. Это в определенном смысле оценка степени загрязненности среды.

Недостаточная эффективность природопользования объясняется не только отсутствием четких прав собственности, но и существующими проблемами информационного обеспечения процесса принятия решений. В первую очередь это относится к информации об имеющихся природных ресурсах (в комплексе), их экономической оценке, о влиянии использования одного природного ресурса на другие компоненты окружающей среды, которая

должна содержаться в комплексных территориальных и отраслевых кадастрах. В то же время неудовлетворительно и обеспечение информацией о состоянии природных сред, генерируемой в процессе экологического мониторинга. Несовершенство разработки и реализации региональных и других информационных систем по природопользованию существенно снижает их результативность. Некоторые рынки (экологической направленности) могут оказаться вообще закрытыми для товаров предприятий, не совсем четко выполняющих экологические стандарты. Такого рода отрицательный результат анализа очень важен, так как он освобождает предприятие от ненужных коммерческих действий и предупреждает бесполезные затраты на маркетинг и стимулирует предприятие к научному поиску и производству товаров, соответствующих экологическим требованиям. Для умелого использования особенностей современного рынка природных ресурсов, экологически чистых товаров, технологий (местного, регионального, международного уровней) необходимо его постоянное и тщательное изучение, а вместе с тем и прогнозирование.

Список литературы

1. Садченко Е. В. Принципы и концепции экологического маркетинга: Монография. — Одесса: Астропринт, 2002. — 400 с.
2. Таганов Д. Н. Значение виртуальных цепочек ценности в раскрытии новых рыночных возможностей / Д. Н. Таганов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2004. — № 6. — С. 121–132.
3. Титенберг Том. Экономика природопользования и охрана окружающей среды / Пер. с англ. К. В. Папенова; Под ред. А. Д. Думного и И. М. Потравного. — М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. — 591 с.
4. Экономическая оценка проектов и направлений политики в области окружающей среды. Практическое руководство. — France: OECD (для русской версии), 1997. — 174 с.
5. Эриашвили Н. Д., К. Ховард, Ю. А. Цыпкин и др. Маркетинг: учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 623 с.

О. В. Садченко

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЛЬ ВІРТУАЛЬНОГО РИНКОВОГО ПРОСТОРУ У ФОРМУВАННІ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

Резюме

У статті розглядаються економічні передумови сталого розвитку, а також теоретичні питання формування споживчої цінності навколишнього природного середовища в умовах віртуального ринкового простору, що функціонує в інтерактивних інформаційних мережах. Запропоновано підходи до моделювання соціо-еколого-економічної взаємодії навколишнього природного середовища з елементами можливих змін, як окремих її компонентів, так і змін самого середовища у результаті зовнішніх впливів.

Ключові слова: сталий розвиток, ресурсний дефіцит, екологічна ємність територій, реальний і віртуальний ринковий простір, цінність навколишнього природного середовища.

E. V. Sadchenko

Odessa I. I. Mechnikov National University

THE ROLE OF VIRTUAL MARKET SPACE IN FORMATION OF CONSUMER VALUE OF ENVIRONMENT

Summary

The article is dedicated to the economic prerequisites of sustainable development, as well as theoretical questions of formation consumer value of the environment in virtual market place that operates in the interactive information networks. The approaches to the modelling of socio-ecological-economic interactions of environment with the elements of possible changes as its individual components and the change of environment itself are suggested.

Key words: sustainable development, resource deficit, ecological capacity, real and virtual market place, value of the natural environmental.

УДК 502.33

Н. Г. Сербов

Одесский государственный экологический университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ВОДНЫХ БАССЕЙНОВ

Рассматривается возможность снижения затрат на энергообеспечение производственной, хозяйственной и социально-бытовой деятельности на территории водных бассейнов за счет использования вторичных и нетрадиционных энергоресурсов.

Ключевые слова: энергообеспечение, затраты, вторичные энергоресурсы, нетрадиционные энергоресурсы.

В настоящее время обострилась необходимость обоснованного экономического анализа теоретических концепций и практических моделей организации энергообеспечения при осуществлении производственной и хозяйственно-бытовой деятельности на территории водных бассейнов. Наибольшее внимание привлекают такие аспекты энергообеспечения, как экономические ущербы от функционирования энергетических предприятий (особенно тепловых энергетических комплексов), загрязняющих атмосферу газообразными выбросами и водную среду сбросами тёплой воды после охлаждения энергогенерирующих агрегатов; рациональность и экономическая эффективность использования энергетических ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности.

К настоящему времени имеется ряд публикаций, в которых рассматриваются проблемы экономного расходования природных и энергетических ресурсов, влияния развития производственной и хозяйственной деятельности на состояние природной среды [1; 2; 3].

Необходимо отметить, что вопросы рационального использования энергетических ресурсов на территории водных бассейнов исследованы явно недостаточно и поэтому требуют дополнительных исследований [4].

Всё сказанное выше подтверждает актуальность проведённых исследований, результаты которых приведены в данной статье.

Одним из важнейших концептуальных и методологических подходов к исследованию экономической основы рационального использования энергетических ресурсов на территории водных бассейнов состоит в определении условий достижения минимальных значений стоимости непроизводительных потерь энергетических ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности на территории водного бассейна. Условия, при которых достигается минимизация непроизводительных потерь электроэнергии и тепла, формируются при осуществлении соответствующих энергоохранных мероприятий.

Цель исследований, результаты которых изложены в данной статье, состоит в определении направлений рационализации и бережливости использования энергетических ресурсов на территории водных бассейнов при осуществлении производственной и хозяйственно-бытовой деятельности.

При проведении указанных выше исследований решались следующие задачи:

- определение перечня факторов, влияющих на величину необходимых затрат при осуществлении энергообеспечения производственной и хозяйственно-бытовой деятельности на территории водных бассейнов;
- исследование влияния на величину затрат использования в производственной и хозяйственной деятельности достижений науки и техники;
- определение степени влияния на величину необходимых затрат основных направлений природоохранной деятельности на территории водных бассейнов.

В качестве методической основы исследований использовались методы и инструменты системного и статистического анализа, методы сравнений и аналогий.

На величину затрат, необходимых для обеспечения энергетическими ресурсами производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов, влияет ряд факторов, которые можно разделить на следующие группы:

- факторы природно-климатические, которые влияют прежде всего на затраты средств, связанные с добычей и условиями транспортировки природных ресурсов, необходимых для энергообеспечения производственной и хозяйственно-бытовой деятельности на территории водных бассейнов;
- факторы нормативно-технического и технологического характера, которые связаны с действующими нормативами расходования энергетических ресурсов, с изношенностью оборудования, с совершенством используемых технологий и приёмов работы;
- факторы экологического характера, которые связаны с состоянием природных сфер; с поступлением в эти сферы загрязняющих веществ, влияющих на качество природных ресурсов, используемых для производства энергоресурсов;
- социально-бытовые факторы, которые связаны с квалификацией обслуживающего производственно-хозяйственные операции персонала, условиями трудовой деятельности, условиями оплаты результатов трудовой деятельности, с реализацией социально-бытовых условий жизнедеятельности трудового коллектива;
- факторы, определяемые уровнем экономического и экологического образования населения и его общим культурным уровнем.

Затраты, связанные с энергетическим обеспечением производственной, хозяйственной и социально-бытовой деятельности на территории водных бассейнов, могут определяться в соответствии с формулой (1):

$$З^{эн} = З_{пр}^{эн} + З_{хоз}^{эн} + З_{соц}^{эн} + З_{быт}^{эн}, \quad (1)$$

где $Z^{\text{эн}}$ — суммарные затраты на энергетическое обеспечение производственно-хозяйственной и социально-бытовой деятельности на территории водного бассейна;

$Z^{\text{эн}}_{\text{пр}}$ — затраты на энергетическое обеспечение производственной деятельности на территории водного бассейна;

$Z^{\text{эн}}_{\text{хоз}}$ — затраты на энергетическое обеспечение хозяйственной деятельности на территории водного бассейна;

$Z^{\text{эн}}_{\text{соц}}$ — затраты на энергетическое обеспечение социальной деятельности на территории водного бассейна;

$Z^{\text{эн}}_{\text{быт}}$ — затраты на энергетическое обеспечение бытовой деятельности на территории водного бассейна.

При решении задачи минимизации затрат для обеспечения энергетическими ресурсами производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов необходимо учитывать, что в Украине оборудование на предприятиях изношено более чем на 50 % и уже давно морально устарело. Так, износ основных производственных фондов в черной металлургии составляет 61,4 %, в нефтехимической и химической промышленности — 55 %, в угольной промышленности — 65,55 %, в энергетике — 40,4 %. Это привело к увеличению потребления энергетических ресурсов, а также соответствующего исходного сырья, и к увеличению выбросов загрязняющих веществ в природные сферы.

Как следует из формулы (1), снижение затрат на энергетическое обеспечение производственной, хозяйственной, бытовой и социальной деятельности на территории водных бассейнов может быть достигнуто прежде всего за счёт уменьшения непроизводительных потерь энергетических ресурсов, так как это приведёт к снижению затрат на приобретение и транспортировку соответствующего энергетического сырья.

Использование в качестве сырьевой энергетической базы вторичных и нетрадиционных энергетических ресурсов обеспечит также снижение соответствующих затрат как на приобретение энергетических ресурсов, так и на выработку необходимого количества нужного вида энергообеспечения. Для того, чтобы при этом снизились затраты на энергообеспечение производственно-хозяйственной и социально-бытовой деятельности на территории водных бассейнов, необходимо соблюдение нижеприведенного условия, а именно: удельные затраты на производство необходимого энергообеспечения на основе использования вторичного энергетического сырья, нетрадиционных способов выработки необходимых видов энергообеспечения должны быть меньше удельных затрат на добычу, транспортировку традиционного энергетического природного сырья и выработки из него необходимых видов энергообеспечения.

Использование вторичного и нетрадиционного энергетического сырья для энергетического обеспечения производственно-хозяйственной и социально-бытовой деятельности обеспечит снижение затрат для приобретения традиционного энергетического природного сырья, так как будет способствовать уменьшению расходования этого энергетического сырья.

Модернизация технологического оборудования, совершенствование приёмов работы, совершенствование транспортной сети обеспечивают также снижение затрат на энергетическое обеспечение производственной и хозяйственно-бытовой деятельности на территории водных бассейнов.

При решении задач энергетического обеспечения производственно-хозяйственной и социально-бытовой деятельности на территории водных бассейнов необходимо учитывать, что Украина находится в состоянии глубокого экологического и экономического кризиса. Формирование рыночных основ хозяйствования, создание самостоятельного целостного народнохозяйственного комплекса не привели к положительным сдвигам в рациональности и экономической эффективности использования имеющихся энергоресурсов. В современных условиях мы имеем неэффективный, устаревший энергоёмкий эколого-экономический производственный потенциал, недостаточную правовую природоохранную базу, малоэффективную систему управления энергопользованием, в недостаточной мере эффективные экономические стимулы рационализации энергопользования. Такая ситуация является следствием многолетней политики экстенсивного хозяйствования.

Базой рационального использования энергоресурсов должна выступать система объективных экономических оценок эффективности и бережливого использования энергетического сырья и видов энергообеспечения, направленных на регулирование взаимоотношений между социально-экономическим развитием общества и экономным использованием природных энергетических ресурсов.

Необходимость повышения экономности расходования природных энергетических ресурсов вызвана ограниченностью в наличии природных энергетических ресурсов, привлечением в хозяйственное обращение всё возрастающее их количество, усилением тенденций загрязнения окружающей среды при выработке необходимых видов энергообеспечения. От правильного решения этих проблем зависит не только современное состояние природы, а и экономическое развитие страны в будущем. В условиях перехода к рыночной экономике возникает целый ряд новых, слабо изученных эколого-экономических проблем энергетического обеспечения производственной и хозяйственной деятельности. Среди них проблемы объединения прямых и рыночных механизмов регулирования энергообеспечения, оценки экономической ценности природных энергетических ресурсов и оценки экономических результатов их производственно-хозяйственного использования, экономической оценки целесообразности использования вторичных энергоресурсов и возможность получения необходимых видов энергии из нетрадиционных источников и нетрадиционной сырьевой энергетической базы, создания системы стимулирования повышения экономической эффективности энергопользования и обеспечения при этом природоохранной деятельности.

Механизм экономического стимулирования рационального энергообеспечения и экономного расходования энергетических ресурсов, в том числе и вторичных, и нетрадиционных источников энергоресурсов, должен включать:

а) установление налоговых, кредитных и других льгот предприятиям и организациям, которые осуществляют энергосберегающие и соответствующие природоохранные мероприятия и улучшают показатели энергопользования и природопользования;

б) внедрение специального налогообложения для высокоэнергоёмкой, необоснованно высокозатратной продукции и технологий, не обеспечивающих эффективное использование энергетических природных ресурсов;

в) внедрение конкурсного лицензирования путем «купли-продажи» на аукционах лицензий (разрешений) на право производства продукции, обеспечивающей снижение удельных расходов энергетических ресурсов;

г) государственную поддержку предприятий, которые изготавливают современное высокоэффективное энергетическое оборудование с природоохранным оснащением, а также осуществляют услуги по наладке и текущему обслуживанию современных эффективных технологических энергосберегающих и природоохранных систем.

Главной целью экономических механизмов рационального и бережного энергопользования должно быть:

- стимулирование энергопользователей к уменьшению вредного влияния на окружающую среду, к рациональному и экономному использованию естественных энергетических ресурсов и к уменьшению энергоёмкости единицы продукции, к использованию в качестве источников необходимых видов энергообеспечения вторичных источников энергетических ресурсов и нетрадиционных способов получения необходимых видов энергии;

- создание за счет средств, полученных от экономии расходов на энергообеспечение производственно-хозяйственной и социально-бытовой деятельности, независимого от государственного и местных бюджетов источника финансирования развития ресурсосберегающих технологий и приёмов работ, а также соответствующих природоохранных мероприятий.

Таким образом, можно сделать ряд выводов.

1. На величину затрат при энергетическом обеспечении деятельности предприятий на территории водных бассейнов существенное влияние оказывает совершенствование технологий и приёмов работы в направлении снижения энергоёмкости готовой продукции и снижения энергоёмкости отдельных технологических операций.

2. Модернизация оборудования и развитие энергосберегающих видов деятельности, а также развитие вторичной энергетической сырьевой базы, позволяют в значительной степени уменьшить затраты на энергообеспечение производственной деятельности.

3. Дальнейшие исследования целесообразно проводить в направлении снижения затрат на энергообеспечение производственно-хозяйственной и социально-бытовой деятельности за счёт развития вторичной сырьевой энергетической базы и нетрадиционных энергетических источников, также учёта природных энергетических ресурсов на территории конкретных водных бассейнов.

Список литературы

1. Буркинський Б. В., Ковалёва Н. Г. Экономические проблемы природопользования. — Киев: Наукова думка, 1995. — 141 с.
2. Буркинський Б. В., Степанов В. Н., Харичков С. К. Природопользование: основы экономико-экологической теории. — Одесса: ИПРЭИ НАН УКРАИНЫ, 1999. — 350 с.
3. Лацко Р. Экономические проблемы окружающей среды. — М.: Наука, 2004. — 256 с.
4. Ковалёв В. Г., Сербов Н. Г., Рекиш А. А. Производственно-хозяйственная и природоохранная деятельность в водных бассейнах Украины. — Одесса: ОГЭКУ, 2011. — 117 с.

Н. Г. Сербов

Одеський державний екологічний університет

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ ВОДНИХ БАСЕЙНІВ.

Резюме

Розглядається можливість зниження витрат на енергозабезпечення виробничої, господарської та соціально-побутової діяльності на території водних басейнів за рахунок використання вторинних та нетрадиційних енергоресурсів.

Ключові слова: енергозабезпечення, витрати, вторинні енергоресурси, нетрадиційні енергоресурси.

N. G. Serbov

Odessa State Environmental University

ECONOMIC ASPECTS OF ENERGY PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES IN THE WATER POOL

Summary

The possibility of reducing the energy costs of production, economic, social and household activities in the watershed through the use of secondary and non-conventional energy resources.

Key words: power supply, costs, secondary energy resources, alternative energy sources.

УДК 339.138:338.439.4

О. С. Сідлецька

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

МАКРОМАРКЕТИНГ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано вплив виробництва органічних продуктів харчування на забезпечення сталого розвитку України. Обґрунтовано зміну традиційних форм державної підтримки на інструменти макромаркетингу, сформульовані їх відмінності від державного регулювання. Проаналізовано макромаркетинг органічних продуктів харчування.

Ключові слова: макромаркетинг, органічне виробництво, сталий розвиток, суспільні потреби.

Структурні деформації економіки України, які сформувалися ще за часів перебування країни в складі Радянського Союзу, значно посилились за останній період. Один з основних чинників сучасної економічної кризи в Україні — нерозвиненість внутрішнього ринку. Цей чинник є наслідком неефективності державного регулювання економічного розвитку. За роки ринкових реформ були випробувані різні концептуальні підходи до здійснення державної підтримки: вибір пріоритетних секторів економіки, допомога окремим підприємствам, концепція «точок зростання», але жоден з них не можна вважати ефективним.

Природа кризових явищ економіки України в тому циклі, який вона наразі проходить, відмінна від класичної тим, що порушується одна з найважливіших закономірностей: у фазі пожвавлення і піднесення кризового циклу відбувається масове оновлення основного капіталу на новій технічній основі, що створює базис для вищої продуктивності праці та для економічного зростання. Кризовий цикл в Україні, як і в деяких інших країнах пострадянського простору, не відповідає цій закономірності — спад виробництва виникає через зміну цільових функцій виробників незалежно від коливань кривих попиту та пропозиції. Як наслідок, у економіці виникають нові макро- і мікроекономічні закономірності і тенденції кризових явищ.

Проблеми структурної перебудови економіки України, диференціація вітчизняного експорту, збільшення вітчизняних підприємств, які створюють споживчі цінності та забезпечують сталий економічний розвиток шляхом формування та розвитку органічного агропродовольчого сектора, досліджені в роботах В. Вовка, О. Шубравської, О. Бородіної, Є. Милованова, В. Пиндуса, Б. Шувара, О. Рудницької та ін. В своїх роботах вчені обмежувалися констатацією факту необхідності та нагальності здійснення державної підтримки органічних виробників сільськогосподарської продукції, пропонуючи до застосування схеми державної допомоги. Особливості прояву економічних кризових явищ в Україні обумовлюють потребу в переоцінці традиційних інструментів та напрямків державного регулювання

економічного розвитку з метою усунення глибинних причин наявної кризи: нерозвиненості внутрішнього ринку, традиційної підтримки галузей з низькою часткою доданої вартості, пріоритетним розвитком виробництва над попитом тощо.

Основною метою даної статті є доведення необхідності застосування інструментів макромаркетингу задля розвитку ринку органічних продуктів харчування, що сприятиме усуненню перелічених причин вітчизняної економічної кризи та стане підґрунтям для розбудови країни на засадах сталого розвитку та досягнення нею якісно нового соціального-економічного рівня. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі безперервного економічного зростання, яка ігнорує екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю.

Одним з базових показників, які надають узагальнену оцінку сталості суспільного розвитку, дає так званий «індекс людського розвитку» — композитний індекс, який вимірює середнє досягнення у трьох базових вимірах людського розвитку — тривале та здорове життя, освітній рівень та помірковані стандарти проживання, що вимірюються рівнем ВВП на душу населення з паритетом купівельної спроможності [2, с. 367]. Розвиток виробництва екологічно чистих продуктів харчування сприятиме підвищенню даного показника за всіма його компонентами.

Вплив виробництва органічних продуктів харчування на сталість суспільного розвитку можливо проаналізувати по наступних напрямках:

- споживання екологічно чистої їжі сприятиме зменшенню захворюваності та підвищенню тривалості життя;
- розширення участі у маркетинговому ланцюжку створення споживчої цінності екологічно чистих продуктів харчування дозволить збільшити ВВП та запобігти перетворенню країни на сировинний придаток з низько-кваліфікованою робочою силою;
- формування та розширення бази знань з органічного землеробства сприятиме розвитку інтелектуального капіталу суспільства. «Адже природне землеробство — це не просто вирощування сільськогосподарських культур, але також і зрощення ідеальної людської істоти»;
- поширення органічного землеробства сприятиме розбудові сільської місцевості та підвищенню добробуту сільських жителів;
- відродження родючості та цінності сільськогосподарських угідь країни.

Забезпечуючи населення країни якісними продуктами харчування, сільськогосподарські виробники не здійснюватимуть негативного тиску на довкілля і продукуватимуть при цьому ряд суспільних благ, зокрема, сприятимуть покращенню екологічних характеристик довкілля та зростанню додаткових економічних переваг від органічної сільськогосподарської діяльності.

Основною умовою забезпечення стабільного зростання виробництва екологічно чистих (органічних) продуктів харчування наразі є досягнення сталості обсягів виробництва органічної сільськогосподарської сировини, їх відповідності наявним переробним потужностям, а також формування незалежного від зовнішніх впливів внутрішнього попиту на екологіч-

но чисті продукти харчування. Низька платоспроможність вітчизняних споживачів стримує розвиток виробництва останніх, орієнтуючи галузь на продукування та експорт органічної сільськогосподарської сировини, що, в свою чергу, знижує економічний потенціал країни, призводить до зменшення ВВП, скорочення робочих місць, подальшого вимирання села. Вирішення зазначених проблем лежить у площині макромаркетингу, завданням якого є формування внутрішнього попиту на екологічно чисті продукти харчування та створення таких умов конкуренції, які роблять вітчизняне виробництво останніх конкурентоспроможним.

Напрями макромаркетингу органічних продуктів харчування:

- 1) насичування внутрішнього та зовнішнього ринків:
 - фінансування наукових досліджень, розробки інноваційних технологічних рішень;
 - розбудова органічної інфраструктури, складів, гуртових ринків тощо.
- 2) стимулювання виробництва:
 - компенсація витрат на заміну тварин та рослин на органічні аналоги;
 - дотації на 1 га/голову;
 - пільгове кредитування ПВД органічної продукції;
 - звільнення від ПДВ прямих державних закупівель органічної продукції тощо;
 - компенсація витрат на сертифікацію.
- 3) стимулювання попиту:
 - формування у населення розуміння суспільної корисності споживання та виробництва органічної продукції;
 - державна закупівля органічної продукції для шкіл, дитячих закладів, лікарень тощо;
 - компенсація витрат на рекламу для виробників екологічно чистої продукції;
 - створення національної системи сертифікації органічного продовольства;
 - підтримка створення збутових сільськогосподарських кооперативів та фірмових органічних магазинів.
- 4) стимулювання експорту:
 - імплементація в європейську систему маркування, сертифікації органічної продукції;
 - фінансова підтримка реклами вітчизняної органічної продукції за кордоном;
 - створення державної системи цінового моніторингу, аналіз кон'юнктури та прогнозування потреб органічного світового ринку.

Стратегія макромаркетингу є альтернативним державній підтримці варіантом запобігання кризовим економічним явищам та передбачає здійснення державою низки заходів зі сприяння розвитку окремого ринку на засадах маркетингу, головною та найбільш пріоритетною з яких є отримання прибутку шляхом якнайкращого задоволення споживачів.

Макромаркетинг як механізм розвитку конкретного ринку спрямований на урівноваження співвідношення попиту та просування шляхом

підвищення платоспроможності покупців, формування та стимулювання споживчого попиту до рівня, який би забезпечував сталий розвиток виробництва. Принципова відмінність поняття макромаркетингу від державного регулювання полягає в тому, що макромаркетинг регулює ринкову кон'юнктуру шляхом коригування величини попиту за допомогою маркетингового інструментарію та створення умов для здорової конкуренції, а державна підтримка полягає у розвитку виробництва без врахування потреб ринку, і за умови відсутності внутрішнього попиту галузь орієнтується на експорт, обумовлюючи необхідність витрачання бюджетних коштів на штучну підтримку недоцільного для суспільства виробництва низкою суспільних же потреб: збереження робочих місць, валютними надходженнями тощо.

Кон'юнктура вітчизняного ринку екологічно чистих продуктів споживання характеризується значним перевищенням пропонування над попитом та високим рівнем незадоволеної потреби в безпечній та здоровій їжі. Невідповідність величини попиту та потреби в органічному харчуванні можна пояснити двома чинниками:

1. Українські споживачі не мають коштів на придбання дорогих продуктів харчування. Витрати на їжу складають переважну частину більшості бюджетів сімей і підвищувати їх неможливо.

2. Опитування потенційних покупців зафіксували високий рівень недовіри до спроможності вітчизняних виробників гарантувати відповідний рівень якості продуктів харчування.

Ставши членом СОТ, Україна взяла на себе зобов'язання відносно того, що Держспоживстандарт не регулюватиме імпорт харчових та сільськогосподарських продуктів, які ввозитимуться з країн — членів СОТ: українська сторона має скасувати свої вимоги щодо тестування або сертифікації будь-якого імпортного харчового продукту, що відкриває вітчизняний ринок для імпорту неякісного продовольства. Масоване зростання імпорту неякісної м'ясо-молочної сировини підтверджують наступні дані. Імпорт морожених обвалених частин тушок і субпродуктів птиці за період членства України в СОТ у кількісному вимірі зріс у 28 разів. Імпорт істівних субпродуктів великої рогатої худоби, свиней, овець, кіз — зріс після вступу до СОТ у 3,3 разів. За цей час Україна перетворилася з чистого експортера вершкового масла на чистого імпортера: обсяги експорту зменшилися на 88 %, натомість обсяги імпорту зросли у 157 разів [3, с. 110]. Аналогічна ситуація склалася на ринку плодоовочевої продукції, імпорт якої в Україну в 2011 р. порівняно з 2005 р. виріс в 4,2 разу, перевищивши 860 млн дол (в натуральному вираженні на 77 %). Особливе занепокоєння викликає різке зростання імпорту традиційних для вітчизняного сільськогосподарства овочів та фруктів: імпорт картоплі, капусти, цибулі, моркви, помідорів та огірків виріс в 18,5 разу, а яблук, груш, вишень, черешень та абрикосів майже в 5 разів [4].

З огляду на зазначене, розвиток вітчизняного виробництва органічної плодоовочевої та м'ясо-молочної продукції має пріоритетне значення для української спільноти, і нормативно-правове забезпечення органічного ви-

робництва є вирішальним фактором подальшого розвитку сільського господарства в Україні. Формування механізму законодавчого регулювання органічного виробництва вимагає розробки та внесення змін та поповнень до діючого законодавства.

Перспективи залучення до органічного виробництва більшої кількості сільськогосподарських підприємств ускладнюються відсутністю законодавчо прийнятих органічних стандартів. Таким чином, постає питання необхідності розробки національних стандартів органічного сільськогосподарського виробництва та маркування сільськогосподарської продукції.

Система сертифікації — органічно вписана в уже діючу дозвільну систему: державні органи управління агропромисловою політикою районного та обласного рівнів, представники фермерських асоціацій, провідні фахівці з даного питання, чий авторитет визнаний спільнотою, представники дорадчих служб тощо можуть здійснювати сертифікацію виробництва, оскільки створення нових контролюючих та сертифікуючих органів сприятиме підвищенню вартості органічної продукції, що невиправдано за умови необхідності забезпечення її максимальної доступності вітчизняним споживачам.

Придатність вітчизняних сільськогосподарських земель для ведення органічного землеробства, їх відповідність вимогам щодо рівня забруднення шкідливими речовинами, пестицидами, важкими металами, радіонуклідами тощо, доведена фахівцями Інституту агрохімії і ґрунтознавства УААН. В результаті проведення аналізу еколого-токсикологічного стану орних земель України було виділено зони, придатні для вирощування екологічно чистої продукції, в яких рівень забрудненості значно нижчий порівняно з країнами Західної Європи і де можливе вирощування продукції на рівні світових стандартів (в Одеській області це землі між Куяльницьким та Хаджибейовським лиманами).

Для подолання кризових економічних явищ і забезпечення довготривалого стійкого розвитку потрібно змінити акценти в державній економічній політиці. Насамперед, потребує уточнення проект Стратегії модернізації економіки України до 2020 р., розроблений Міністерством економіки України [5], в якому необхідно врахувати конкурентні умови, що висуває нова економіка (інформаційне суспільство). Ці умови змінюють вектор конкуренції — від використання порівняльних переваг національної економіки (багаті природні ресурси, дешева робоча сила, сприятливі географічні і кліматичні умови) до використання конкурентних переваг, що пов'язані з інноваціями, розвитком людського потенціалу та інтелекту.

Для вітчизняної економіки найбільш реальною стратегією економічного розвитку є така, що базується на поєднанні порівняльних і конкурентних переваг. Нинішнє скорочення попиту на традиційну продукцію масового матеріального виробництва було настільки масштабним, що вже не здатне забезпечити такий потенціал зростання, як декілька десятиліть тому, оскільки розвинені країни йдуть по шляху побудови інформаційного суспільства на засадах сталого розвитку.

Світові тенденції розвитку попиту на органічні продукти харчування свідчать про зростаючий потенціал їх виробництва, яке базується на природних перевагах, але одночасно потребує розвитку інтелектуального капіталу, накопичення та використання унікальних знань, розробки інноваційних технологічних рішень, креативного підходу до побудови системи функціонування органічного ринку і є найбільш пріоритетним напрямком економічного розвитку, який спроможний забезпечити Україні її міць.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст]. — К. : Техніка, 2011. — 571 с.
2. Human Development Report. Fighting climate change: Human solidarity in a divided world. 2007/2008. — Palgrave Macmillan St. Martin's Press — 384 pp. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr/2007-2008/>. — 21.04.2009.
3. Осташко Т. Екзогенні чинники розвитку внутрішнього агропродовольчого ринку [Текст] / Т. О. Осташко // Економіка і прогнозування. — 2009. — № 4. — С. 101–113.
4. Импорт овощей и фруктов в Украине сильно вырос [Електронний ресурс]// BIZLIGANET — Режим доступу: <<http://biz.liga.net/news/E1100483.html>>.
5. Україна 2020: стратегія національної модернізації [Електронний ресурс] / Офіційний сайт КМУ. — Режим доступу : <http://civic.kmu.gov.ua/civic/control/ur/discussion/ow/>. `project_id=110049`

О. С. Сидлецкая

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

МАКРОМАРКЕТИНГ ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Анализ влияния производства органических продуктов питания на обеспечение устойчивого развития Украины. Обоснована замена традиционных схем государственной поддержки инструментами макромаркетинга, сформулированы их отличия от государственного регулирования.

Ключевые слова: макромаркетинг, органическое производство, стабильное развитие, общественные потребности.

O. Sidletskaia

Odessa National I. I. Mechnikov University

MACROMARKETING OF ORGANIC FOOD PRODUCTION IN UKRAINE

Summary

Analysis of influence of production of organic food stuffs on providing of steady development of Ukraine. Grounded replacement of traditional charts of state support of macromarketing instruments, their differences are formulated from government control. Macromarketing of organic food stuffs is analysed.

Key words: macromarketing, organic production, sustainable development and social needs.

УДК 330.59:316.42

О. О. Стрижак

Харківський національний економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ І СУПЕРЕЧНОСТІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті розглянуто теоретичні основи людського розвитку як наукової концепції, систематизовано аспекти людського розвитку. Проаналізовано основні прояви глобалізації як загальносвітової тенденції розвитку суспільства. Визначено та узагальнено тенденції й суперечності людського розвитку в умовах глобалізації. Систематизовано елементи системи управління людським розвитком у глобальному середовищі.

Ключові слова: людський розвиток, концепція людського розвитку, глобалізація, глобальне суспільство.

В теперішніх умовах глобалізації економіки та суспільства особливої актуальності здобувають питання розробки концептуальних засад теорії сталого розвитку. Сучасна концепція сталого розвитку розглядає розвиток в широкому сенсі, включаючи соціальні, екологічні, культурні, демократичні, освітні, гендерні та інші його компоненти, водночас не відкидаючи таку важливу складову, як економічна. Економічний індикатор розвитку, який виражається у темпах зростання ВВП (чи ВВП або ВНД), розрахований як в цілому по країні, так і на душу населення, відіграє досить вагому роль, але розглядається не окремо, а в сукупності з іншими показниками.

Одним із інтегральних показників розвитку економіки, суспільства та держави в цілому, а також оцінки рівня та якості життя її населення є Індекс людського розвитку (ІЛР), запропонований групою фахівців на чолі з пакистанським економістом Махбубом-уль-Хаком. Методологічні основи складання цього індексу, а також концептуальні засади теорії людського розвитку було започатковано А. Сеном, індійським економістом, лауреатом Нобелівської премії з економіки 1998 р. Завдяки цим науковим здобуткам, починаючи з 1990 р. Програма розвитку ООН щорічно готує Доповіді про розвиток людини, які акцентують увагу на найважливіших проблемах людського розвитку в усьому світі.

В контексті перехідної економіки України проблеми людського розвитку розглядали Л. Безтелесна, В. Близнюк, О. Власюк, О. Грішнова, Т. Заяць, Л. Ємельяненко, Е. Лібанова, Л. Семів, Л. Шаульська та багато інших вчених. Однак незважаючи на значні досягнення вітчизняних науковців з вивчення економічних, політичних, екологічних проблем людського розвитку комплекс питань, пов'язаних із забезпеченням сталого людського розвитку в умовах глобалізації суспільно-економічних відносин потребує подальшого дослідження. Зокрема, це стосується визначення тенденцій й суперечностей людського розвитку в глобальному суспільстві, що і є метою даної статті.

Немає, та навіть і не може бути єдиного узгодженого та загально визначеного формулювання людського розвитку, оскільки за своїм сенсом та змістом концепція людського розвитку постійно розширюється та оновлюється, враховуючи найсучасніші тенденції в суспільному, економічному, політичному житті, а також наслідки та чинники глобалізації всіх сфер соціуму. В першій Доповіді про людський розвиток 1990 р. було зазначено, що «категорія людського розвитку визначається як процес розширення можливостей людей і досягнутий рівень добробуту» [1, р. 10]. Тобто економічний добробут є важливим, але не єдиним компонентом людського розвитку. В останній Доповіді про людський розвиток 2011 р. розкрито, що «людський розвиток становить собою процес розширення можливостей людей жити довгим, здоровим і творчим життям, а також вирішувати інші завдання, які, на їхню думку, мають для них значення, активно брати участь у забезпеченні справедливості та сталого розвитку на нашій спільній планеті. Люди — як індивідуально, так і в групах — одночасно є і бенефіціаріями, і рушійною силою розвитку» [2, с. 14]. За твердженням українського вченого Н. Томчука, «людський розвиток являє собою систему відносин, якими визначається процес постійного зростання можливостей особистості за умов оптимального економічного забезпечення зростаючих потреб життєдіяльності (насамперед, її якісних складових, спрямованих на гармонійний та всебічний розвиток особистості), а також підтримання тривалого, здорового і творчо активного життя, високого загального рівня освіти, передусім, професійної. Важливою складовою людського розвитку є можливість забезпечити особі реалізацію її економічних прав, політичних свобод і правових гарантій» [3, с. 101]. З вищенаведеного випливає, що людський розвиток є широким й багатоаспектним поняттям, яке віддзеркалює всі сфери діяльності людини як особистості та члена суспільства.

Як висловлюється Махбуб-уль-Хак, «парадигма людського розвитку включає чотири основні компоненти: справедливість, стійкість, продуктивність та розширення прав і можливостей. Кожна з них повинна бути зрозуміла в правильній перспективі, оскільки вони відрізняють парадигму людського розвитку від більш традиційних моделей економічного зростання» [4, р. 19]. У розвиток своєї думки вчений стверджує, що «парадигма людського розвитку охоплює всі аспекти розвитку — будь то економічне зростання і міжнародна торгівля, бюджетний дефіцит та фіскальна політика, заощадження або інвестиції чи технології, основні соціальні послуги та соціальний захист для бідних. Жоден з аспектів моделі розвитку не виходить за межі своєї області, однак стосується розширення вибору людей і збагачення їхнього життя. Всі аспекти життя — економічний, політичний чи культурний — розглядаються з цієї точки зору. Економічне зростання, таким чином, стає лише частиною парадигми людського розвитку» [4, р. 20]. За останні 20 років з моменту виходу першої доповіді про людський розвиток відбулося й відповідне вдосконалення теорії людського розвитку, зокрема, в напрямку включення до первісної концепції, запропонованої Махбубом-уль-Хаком, додаткових аспектів (рис. 1).

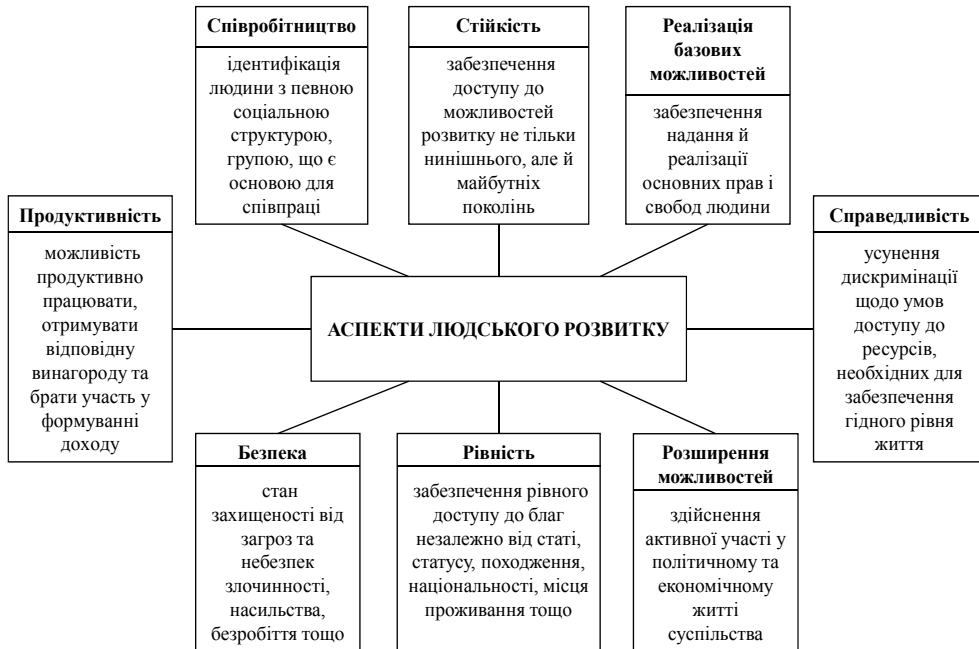


Рис. 1. Аспекти людського розвитку

Слід зазначити, що завдяки своїй універсальності й багатоаспектності концепція людського розвитку здобула багато прихильників серед науковців, державних діячів та широкого загалу. Не можна не погодитися з Л. Безтелесною, яка вказує на те, що «людський розвиток — це економіко-управлінська концепція, що на сучасному етапі найповніше відображає мету суспільного поступу та роль і місце розвитку людини в економічній системі держави і має дістати належну підтримку не лише в економічній літературі, а й в процесі державотворення України» [5, с. 25]. Тому використання базових теоретичних положень концепції людського розвитку повинно бути враховано при визначенні пріоритетів та напрямків розвитку країни, регіонів, міст, а також при розробці державної політики забезпечення сталого розвитку країни в умовах глобалізації суспільства.

Глобалізація як об'єктивний феномен та процес становлення нової, загальносвітової господарської системи характеризується злиттям та взаємопроникненням економік практично всіх країн світу. При цьому формування єдиного планетарного порядку, розпочавшись з економічної сторони діяльності суспільства, поступово втягнуло всі його аспекти — політичний, культурний, соціальний, екологічний тощо. Характеризуючи глобалізацію як «діалектичний процес, який створює транснаціональні соціальні зв'язки і простори, знецінює локальні культури і сприяє виникненню третіх культур» [6, с. 28], відомий німецький соціолог та філософ У. Бек ще п'ятнадцять років тому зазначав, що, «без сумніву, глобалізація є найбільш уживаним і зловживаним — і найменш проясненим, ймовірно,

самим незрозумілим, затуманеним, політично ефектним словом (гаслом, зброєю в суперечці) останніх років і залишиться таким найближчим часом» [6, с. 40]. Так воно і сталося: незважаючи на зростання в останні роки наукових публікацій з проблем глобалізації (та навіть становленні глобалістики як наукової концепції), не відбулося конгруентності поглядів вчених щодо пояснення сутності глобалізації як загальнопланетарного явища, не сформувалося єдиного підходу до дефініції глобалізації як наукової категорії, чітко не визначена наукова схема аналізу переваг, проблем та наслідків глобалізації.

Хоча у дослідженнях процесів глобалізації немає загальновизнаної методології, сам факт глобалізації суспільства, що проявляється в тому чи іншому вигляді (безпосередньо глобалізації, інтернаціоналізації, транснаціоналізації, модернізації тощо), не спростовується жодним науковцем. Визнаючи наявність переваг, що надає глобалізація, багато вчених критикують неоліберальну концепцію глобалізації й акцентують увагу на таких негативних проявах глобалізації, як зростання нерівності у розвитку розвинених країн та тих, що розвиваються, збільшення прірви між багатими та бідними всередині країн, культурна уніфікація світу та зменшення національної ідентичності, втрата самостійності національними урядами внаслідок впливу ТНК та міжурядових організацій тощо. Як слушно наголошує М. Мунтян, «глобалізація не вирівнює, не нівелює, а посилює світову нерівність, не розмиває, а зміцнює світову ієрархію багатства і бідності. Більше того, відбувається очевидна маргіналізація країн, що розвиваються, в результаті чого багата Північ виключає з прогресу переважну більшість людства» [7].

Цей процес посилення розшарування та збільшення нерівності у суспільстві набуває вражаючих масштабів. Так, за даними ПРООН, у сфері доходів між країнами спостерігається істотна дивергенція. З 1970 р. по 2010 р. душевий дохід у розвинених країнах зростав у середньому на 2,3 % на рік, у той час як у країнах, що розвиваються, — на 1,5 %. У 1970 р. середній дохід країни, що знаходиться у верхній чверті світового розподілу доходу, був у 23 рази вище доходу країни, що знаходиться в нижній чверті. До 2010 р. ця різниця зросла майже до 29 разів. В останні 20 років розрив між розвиненими і країнами, що розвиваються, продовжував збільшуватися. Дистанція між найбагатшими та найбіднішими країнами збільшилася до розмірів прірви. Найбагатша на сьогоднішній день країна (Ліхтенштейн) в три рази багатша, ніж найбагатша країна в 1970 р. Найбідніша на сьогоднішній день країна (Зімбабве) приблизно на 25 % бідніша, ніж найбідніша країна в 1970 р. (теж Зімбабве) [8, с. 42].

Новітня глобальна метасистема, на думку В. Левашова, і в цьому слід з ним згодитися, характеризується такими тенденціями: нав'язування «першим світом» «другому» відносин економічного і, якщо необхідно, військово-політичного панування і підпорядкування; поглиблення нерівності між бідними і багатими; зростання чисельності людей на планеті, що володіють мінімальними матеріальними життєвими ресурсами; зростання духовних диспаритетів, тобто, збільшення розриву в можливостях

доступу до достовірної інформації між бідними і багатими; катастрофічне посилення тенденцій антагонізму між домінуючими світовими релігійними системами; мінімізація дії принципу соціальної справедливості та зростання соціальних нерівностей між статями, віковими групами, расами тощо; невідповідність між націями і країнами в глобальних соціальних привілеях та зобов'язаннях; поєднання соціального хаосу і порядку; відсутність кореляції між економічним зростанням і якістю життя; зростання соціальної знедоленості на тлі зниження соціальних функцій політичних інститутів і держав [9, с. 15–16]. Отже, всупереч оптимістичним очікуванням прихильників неоліберальної концепції, глобалізація не вирішила соціально-економічних проблем суспільства, а лише загострила їх. Незважаючи на бурхливий розвиток завдяки досягненням науково-технічного прогресу практично всіх сфер економіки та відповідне збільшення середніх показників доходу у більшості країн світу, попри досягнутий в останні роки прогрес у викоріненні злиднів в загальнопланетарному масштабі, за даними ООН [10, с. 2], понад 1 мільярд людей живуть в умовах крайнього зубожіння і голоду, а нерівність між країнами і всередині них, як і раніше, становить серйозну проблему. У 2005–2007 рр. частка людей, які страждають від голоду, зберігалася на рівні 16 відсотків, незважаючи на серйозне скорочення масштабів крайнього зубожіння [11, с. 11].

Однак є і певні позитивні зрушення. Зокрема, в результаті стрімкого розвитку в першій половині поточного десятиліття число жителів країн, що розвиваються, які мають дохід менше 1,25 дол. в день, скоротилось з приблизно 1,8 млрд чол. в 1990 р. до 1,4 млрд чол. в 2005 р. При цьому загальний рівень бідності зменшився з 46 до 27 відсотків [11, с. 6]. У нових прогнозах Світового Банку з проблеми бідності на 2015 р. очікується, що до 2015 р. число людей в країнах, що розвиваються, які живуть на менш ніж 1,25 дол. США в день, стане менше ніж 900 млн чол. [11, с. 7]. Певною мірою позитивні зміни, які досягаються світовою спільнотою, знаходять відображення у динаміці загальносвітового ІЛР, який в період між 1990 і 2010 рр. виріс на 18 % (на 41 % з 1970 р.), відбивши поліпшення у сфері очікуваної тривалості життя, охоплення навчанням у школі, грамотності, а також доходу. Успіхи продемонстрували майже всі країни. З 135 країн, що входять у вибірку за період 1970–2010 рр. (що складає 92 % населення світу), тільки у трьох країн ІЛР в 2010 р. був нижче, ніж 1970 р. Бідні країни наздоганяють багаті за ІЛР, і це зближення малює нам картину набагато більш оптимістичну, ніж тенденції в області доходу, де зберігається розбіжність [2, с. 23].

Як об'єктивна тенденція розвитку людства глобалізація має неоднозначний вплив на економіку, що виражається, з одного боку, у наданих глобалізацією безмежних можливостях вже практично сформованого загальносвітового єдиного фінансово-економічного простору з відповідним миттєвим здійсненням трансакцій та обміном інформацією, швидкісним доступом до фінансових ресурсів, зменшенням вартості послуг завдяки розповсюдженню Інтернету й технологічних засобів та ін., з іншого — проблема полягає у тому, наскільки країна спроможна скористатися цими пе-

ревагами та отримати зиск від них. Подолання нерівності у економічному розвитку за умов глобальних змін стало одним з основних завдань для світової спільноти. В першу чергу це стосується тих країн, що розвиваються, оскільки навіть за високих темпів економічного зростання досягти рівня життя розвинених країн за оптимістичним варіантом вони спроможні за десятки років, за песимістичним сценарієм — розрив буде лише збільшуватися. Не меншої уваги заслуговує питання подолання нерівності всередині країн, яка продовжує збільшуватися у всіх без виключення державах світу. Позитивний факт зменшення абсолютної бідності не вирішив проблему зменшення кількості бідних за іншими критеріями, що є особливо актуальним в умовах зростання цін на продовольство в загальносвітових масштабах, яке може призвести до підвищення межі абсолютної бідності з 1,25 дол. США в день до більшого значення цього показника.

Окрім того, суперечливий вплив глобалізації на суспільство виявляється у певному культурному та релігійному протистоянні країн, регіонів, національних меншин, етнічних груп, яке має підчас антагоністичний характер і трансформується у масові протести, акції, конфлікти, інколи навіть у створення терористичних угруповань. Пропагування західних цінностей та відповідного образу життя не завжди знаходить схвальні відгуки спільнот, а поступова уніфікація культури внаслідок експансії західних стандартів споживання завдяки кінопродукції й масованій рекламі в СМІ сприймається як загроза самовираженню й втрата ідентичності. В результаті в суспільстві лише посилюється протистояння, набуваючи інколи непередбачуваних масштабів.

На вирішення означених та інших проблем, які виникають у сучасному глобалізованому світі, спрямовані зусилля фахівців в області людського розвитку, метою якого є не тільки покращення матеріального добробуту, але й забезпечення можливостей людей незалежно від місця народження, статі, національності, віросповідання тощо прожити довге й здорове життя, здобути якісну освіту, брати участь у реалізації основних прав та свобод як людини, громадянина, особистості. Зміни, які відбуваються у суспільстві внаслідок процесів глобалізації, відбиваються й на людському розвитку, що, в свою чергу, вимагає удосконалення теоретичних основ управління людським розвитком. Зважаючи на це, доцільним є визначення основних елементів системи управління людським розвитком (табл. 1).

Таким чином, систематизація елементів системи управління людським розвитком може бути використана для створення моделі управління людським розвитком, а також є необхідною передумовою доопрацювання та розвинення методологічного й методичного інструментарію регулювання людського розвитку в умовах глобалізації суспільно-економічних відносин. Таке удосконалення повинно відбуватися з такими напрямками: по-перше, обґрунтування концептуальних засад механізму функціонування та реалізації людського розвитку з урахуванням ступеня та чинників впливу на нього процесів глобалізації та постіндустріалізації суспільства; по-друге, визначення інституціонального базису, розробки класифікації базисних й похідних інститутів й упорядкування складових елементів інституціональної

Таблиця 1

Елементи системи управління людським розвитком

Рівень управління Елемент системи управління	Наднаціональний	Національний	Регіональний	Особистий
Суб'єкт управління	Міжнародні, міжурядові організації	Уряд, профільні міністерства, урядові організації	Регіональні органи управління	Домогосподарство, родина, особа
Засіб управління	Обсяг та умови фінансування, рекомендації міжнародних, міжурядових організацій	Державна політика, розміри фінансування певних програм	Регіональні програми розвитку, фінансування окремих об'єктів	Сімейний бюджет, особисті бажання і вподобання
Нормативна база	Міжнародні угоди та конвенції	Конституція, ратифіковані міжнародні угоди та конвенції, кодекси, закони, укази, накази, розпорядження тощо		Нормативів немає, але дія в межах законодавства
Контролюючий суб'єкт	Спеціалізовані комісії, групи країн, суспільні організації	Міжнародні, міжурядові організації	Уряд, профільні міністерства, урядові організації	Державні соціальні служби, суспільні організації
		спеціалізовані комісії, КРУ, суспільні організації		
Механізм примушення до виконання	Міжнародні санкції, політичне лобі			
		Судова система, суспільний осуд		
Основні індикатори людського розвитку	Загальносвітовий ІЛР, розмір та відсоток допомоги на соціальні програми	ІЛР країни, розмір та відсоток державних витрат на соціальні потреби	ІЛР регіону, розмір витрат регіонального бюджету на соціальні потреби	Показники забезпеченості потреб, доходів та витрат на душу населення
	індекси бідності, добробуту, показники рівня та якості життя			

системи людського розвитку; по-третє, окреслення інституційних обмежень людського розвитку, зокрема для перехідних економік; по-четверте, обґрунтування теоретичних положень формування інституцій регулювання людського розвитку в глобальному суспільстві; по-п'яте, комплексного дослідження функціонування інститутів та інституцій людського розвитку в умовах глобальних змін. В цьому, на наш погляд, і полягають перспективи подальших наукових розробок в означеній сфері.

Список літератури

1. Human development report 1990; UNDP. — New York — Oxford: Oxford University Press, 1990. — 190 p.
2. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех; ПРООН. — М., Издательство «Весь Мир», 2011. — 188 с.
3. Томчук Н. В. Еволюція наукових поглядів на людський розвиток // Економічна теорія. — 2005. — № 3. — С. 95–105.
4. Mahbub ul Haq. Reflections on human development. — Oxford: Oxford University Press, 1995. — 252 p.
5. Безтелесна Л. І. Ринкові механізми управління людським розвитком: Монографія. — Рівне: Ред.-вид. центр НУВГП, 2006. — 310 с.
6. Бек У. Что такое глобализация? — М.: Прогресс-Традиция, 2001. — 304 с.
7. Мунтян М. Глобализация: что это такое? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.perspektivy.info/srez/etnos/globalizacija_cho_eto_takoe_2007-01-01.htm
8. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека; ПРООН. — М.: Издательство «Весь Мир», 2010. — 244 с.
9. Левашов В. К. Общество и глобализация // Социологические исследования. — 2005. — № 4. — С.14–24.
10. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 22 сентября 2010 г. A/RES/65/1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N10/512/62/PDF/N1051262.pdf?OpenElement>
11. Цели развития тысячелетия: доклад за 2011 год; ООН. — Нью-Йорк, 2011. — 71 с.

А. А. Стрижак

Харьковский национальный экономический университет

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические основы человеческого развития как научной концепции, систематизированы аспекты человеческого развития. Проанализированы основные проявления глобализации как общемировой тенденции развития общества. Определены и обобщены тенденции и противоречия человеческого развития в условиях глобализации. Систематизированы элементы системы управления человеческим развитием в глобальной среде.

Ключевые слова: развитие, концепция человеческого развития, глобализация, глобальное общество.

A. Strizhak

Kharkiv National Economic University

**TENDENCIES AND CONTRADICTIONS HUMAN DEVELOPMENT
UNDER GLOBALIZATION**

Summary

Theoretical foundations of human development as a scientific concept are examined in the article. Aspects of human development are systematized. Basic manifestations of globalization as worldwide trend of society are analyzed. Trends and contradictions of human development in conditions of globalization are identified and summarized. Elements of the system of human development in the global environment are systematized.

Key words: human development, the concept of human development, globalization, global society.

УДК 502.36

М. Н. Товкан

Одесский государственный экологический университет

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье рассматривается степень влияния экологических рисков на процесс реализации инвестиционных проектов, так как вследствие увеличения сложности продукции, процессов и услуг, появляющихся на рынке, нужно, чтобы рассмотрение аспектов экологической безопасности стало приоритетным. Рассмотрен также один из способов экологической оценки риска загрязнения окружающей природной среды и процесс управления рисками в ходе осуществления инвестиционного проекта.

Ключевые слова: экологический риск, инвестиции, инвестиционный проект, оценка экологического риска, управление экологическими рисками.

Инвестиционная деятельность во всех формах и видах сопряжена с риском, который представлен вероятностью возникновения непредвиденных финансовых потерь. Поэтому инвесторы при размещении капитала с целью его приумножения должны считаться с ролью риска, в том числе и экологического. Так как в условиях ухудшающегося состояния окружающей природной среды ответственность инвестора, равно как и инициатора намечаемой деятельности, за неблагоприятные экологические и связанные с ними социальные, экономические и другие последствия хозяйственного развития повышается. Поэтому прежде чем принять решение о финансировании инвестиционного проекта, инвестор должен убедиться, что в проектных решениях учитывается и экологический фактор.

Актуальность исследования связана с необходимостью развития методов оценки, анализа и управления экологическими рисками инвестиционных проектов.

В последнее время все большее значение приобретает проблема экологических рисков при реализации любой хозяйственной деятельности. Большой вклад в изучение данного вопроса сделали Н. С. Касимов, Р. Ховарт, А. С. Козак, Р. В. Галиулин, И. В. Притутина, О. В. Демидова, Е. В. Евстафьева, Д. С. Савин, И. А. Абалкина, О. В. Козьменко, Г. А. Моткин, Т. Ф. Козловская, Н. М. Светлов, А. П. Хаустов, М. М. Редина и др.

Э. А. Арустамова считает, что экологический риск — это вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера [3].

В свою очередь, Н. М. Светлов в своей статье «Об учете экологических рисков инвестиционных проектов» под экологическим риском понимает возможность неконтролируемых ситуаций, возникающих вследствие выполнения проекта на любой фазе его жизненного цикла и наносящих ущерб

состоянию окружающей среды. Он дает оценку экологическому риску инвестиционного проекта, для которой предлагает использовать два подхода: статистический и экспериментальный.

При этом в статистическом подходе оценку вероятности возникновения неблагоприятных ситуаций (аварий) (ρ), приводящих к экологическому риску, осуществляет по формуле

$$\rho = (n+1) / (N+2),$$

где n — число наблюдавшихся ситуаций (аварий) данного вида;

N — совокупный опыт функционирования проектов данного вида (лет).

При использовании экспертного подхода предполагается, что группа экспертов-инженеров, знакомых с технологиями сооружения и эксплуатации, предусмотренными проектом, и специалисты в области охраны природы совместно составляют список возможных неблагоприятных ситуаций (аварий). Далее инженеры выносят свои мнения о вероятностях аварии, которые затем усредняются. Эксперты-экологи аналогичным образом вносят мнения о затратах на устранение влияния каждой такой ситуации на состояние окружающей среды [8].

В. Н. Башкин дает количественную оценку экологическому риску в зависимости от источников его происхождения, полагая, что количественная оценка экологического риска является основополагающим звеном экологической безопасности всего общества. Он считает, что оценка экологического риска — это процесс количественной оценки вероятности воздействия поллютанта на здоровье человека или состояние экосистемы. В. Н. Башкин определяет технологические решения для управления рассматриваемым видом риска в процессе хозяйственной деятельности [4].

Белоусова А. П. и Проскурина И. В. при рассмотрении вопроса управления экологическими рисками используют разработанные мировым сообществом подходы к оценке экологического состояния окружающей среды, в основу которых положены индикаторы оценки степени ее устойчивости. Они выделяют индикаторы трех типов: индикатор воздействия — В, индикатор состояния — С, индикатор отклика — О. Исходя из этого для принятия решения об управлении экологическими рисками следует рассматривать несколько сценариев развития событий и для каждого находить отдельное оптимальное решение [5].

В. И. Исаков в своем учебнике «Военная экология» в разделе «Управление экологическим риском аварий и катастроф на военных объектах» рассматривает риск с точки зрения уязвимости и опасности, выражая зависимость между ними следующей формулой:

$$R = H \cdot V,$$

где R — риск, H — опасность, V — уязвимость.

Эти параметры применимы в большей степени к реципиентам, которые подвергаются риску, подразумевая под реципиентами человека.

Под экологическим риском он понимает риск ухудшения качества компонентов окружающей среды, ее природных и природно-антропогенных

образований, деградации флоры и фауны и уменьшения видового разнообразия, дегармонизации естественных процессов, нарушений биогеохимических циклов, процессов биотической саморегуляции и экологических равновесий, а также снижения адаптационных возможностей указанных природных, природно-антропогенных образований и экосистем по отношению к негативным воздействиям и истощения их экологического резерва (экологической емкости) [10].

Т. А. Акимов и В. В. Хаскин рассматривают экологический риск с точки зрения концепции социально-приемлемого риска, с помощью которой пытаются найти уровень риска, гарантирующий экологическую безопасность. Уровень экологического риска, по их мнению, во многом зависит от повышения уровня социально-экономического благосостояния населения. Важным, как считают Т. А. Акимов и В. В. Хаскин, является определить, какие издержки необходимы, чтобы уровень экологического риска не превышал уровень социально-приемлемого риска [2].

Т. Ф. Козловская и В. М. Шманадий рассматривают экологический риск сквозь призму естественно-философского подхода. Авторы объясняют понятие «экологический риск» как естественно-философскую категорию, которая формируется и возникает под влиянием основополагающих факторов окружающей природной среды: химических, физических и биологических. Определение данной категории они формулируют как возможность наступления того или иного неблагоприятного по своему характеру явления — природного, химического, биологического, физического — с учетом вероятности формирования условий для его осуществления [6].

Касариков А. Н., Иванов А. В. и Шевченко Ж. А. исследуют вопросы управления экологическими рисками, экономическими механизмами природопользования в обеспечении экологической безопасности, экологическим страхованием. Учеными изучены и предложены различные методы и методики оценки экологического риска, включая и простые методы определения опасностей HAZID, методы выявления уязвимости HAZOP, метод ГТА [7].

Проблемы экологических рисков освещены и в работе И. А. Сааджан. Автор исследует пути уменьшения убытков и ликвидации последствий опасных ситуаций, повышения заинтересованности загрязнителей в экологизации предприятия и товаров. Им предложено это сделать путем оценивания ущерба от загрязнения в соответствии с тарифными ставками по страхованию экологических рисков [11].

А. А. Аверченков и Ю. А. Максименко посвятили свою работу экологическим аспектам инвестиционных проектов. Особо важное значение они уделяют процессу оценки экологических рисков и процедурам, входящим в него. По мнению авторов, экологическая оценка позволяет исключить неопределенности относительно экологических аспектов инвестиционных проектов. Также А. А. Аверченков и Ю. А. Максименко полагают, что главной задачей инвестора при проведении экологической оценки является выявление проблем, связанных с качеством окружающей среды на

территории реализации инвестиционного проекта, возможностью возникновения экологических рисков, включением в инвестиционные программы мероприятий, направленных на предотвращение или компенсацию экологического ущерба [1].

Проанализировав все вышеизложенные источники, можно прийти к выводу, что экологические риски — это вероятность наступления неконтролируемых ситуаций вследствие природных и техногенных катаклизмов, которые влекут за собой негативные последствия для компонентов окружающей среды, человека, его деятельности и общества в целом.

И, несомненно, реализуя инвестиционный проект, важно учитывать и вероятность возникновения такого рода рисков, как экологические. Поэтому необходимо знать виды такого рода рисков и когда им нужно уделять особое внимание.

Итак, на наш взгляд, экологические риски можно классифицировать следующим образом (рис. 1):



Рис. 1. Классификация экологических рисков

Для снижения степени воздействия рисков, в том числе и экологических, до приемлемого уровня осуществляется управление рисками в ходе реализации инвестиционных проектов. Это в свою очередь увеличивает вероятность успешного завершения осуществляемого инвестиционного проекта. Схематически структуру процесса управления экологическими рисками можно представить следующим образом (рис. 2):

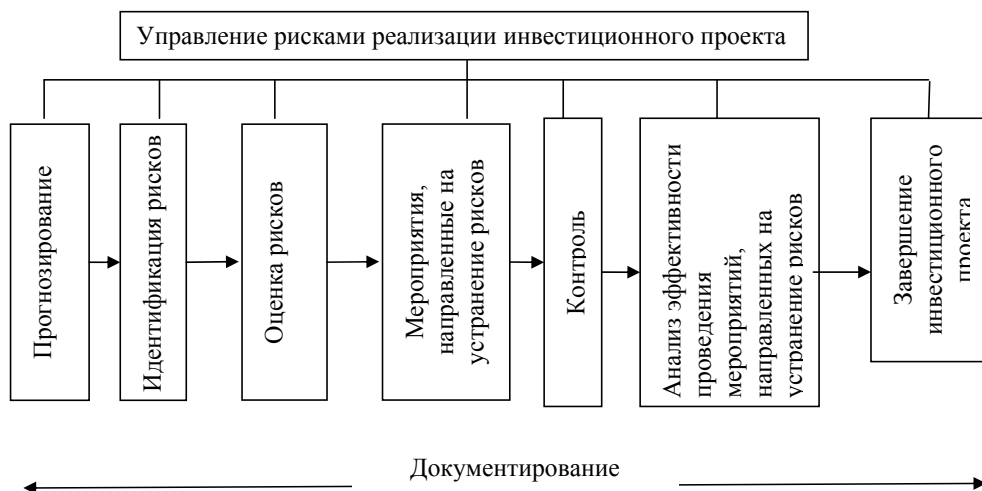


Рис. 2. Структура процесса управления рисками в процессе реализации инвестиционного проекта

Под управлением экологическими рисками в процессе реализации инвестиционного проекта следует понимать повторяющуюся на всем протяжении жизненного цикла данного проекта последовательность действий, которые способствуют сохранению устойчивости инвестиционного проекта к последствиям, связанным с ухудшением состояния окружающей природной среды.

Особое внимание следует уделять этапу оценки инвестиционного проекта, не забывая при этом рассматривать экологический аспект. Цель такого рассмотрения — избежать или свести к минимуму остроту экологических проблем, которые могут возникнуть в ходе реализации вышеупомянутого проекта. Поэтому в большинстве развитых стран экологическая оценка стала неотъемлемой частью всех этапов оценки инвестиционного проекта и контроля за его реализацией. Именно экологическая оценка способна:

- гарантировать, что лицо, принимающее решение о возможности финансовой поддержки инвестиционного проекта, осведомлено об экологических последствиях его реализации и примет их во внимание при принятии решения;
- предотвратить возникновение экологических рисков, угрожающих успешному осуществлению инвестиционного проекта и возврату капитала;
- обеспечить учет всех затрат и обязательств в расчетах экономической эффективности осуществления инвестиционного проекта с указанием тех из них, которые способствуют решению экологических проблем;
- подтвердить экологическую эффективность реализации инвестиционного проекта, выражающуюся, в том числе, и в улучшении состояния окружающей среды или ее отдельных компонентов.

Цель проведения экологической оценки состоит в сборе, обработке и представлении всей информации об инвестиционном проекте в таком виде, при котором инвестор может сделать вывод о том, что рассматриваемые варианты развития являются экологически приемлемыми и обеспечивают устойчивое состояние окружающей среды, и, в свою очередь, любые неблагоприятные воздействия на окружающую среду были своевременно выявлены и учтены. Экологическая оценка должна гарантировать, что реализация инвестиционного проекта не приведет к неблагоприятным экологическим и связанным с ними социальным и экономическим последствиям.

Важным моментом в экологической оценке инвестиционного проекта является определение затрат, связанных с экологическим риском, так называемая цена экологического риска, которую некоторые методические пособия предлагают определять как произведение объема экологического риска R на удельный экономический эквивалент потерь вследствие прогнозируемого натурального экологического ущерба Y_j [9]:

$$C = R \cdot Y_j$$

При этом в случае нанесения ущерба нескольким составляющим окружающей среды экономический ущерб рассчитывается как сумма:

$$Y = \sum_i C_i \cdot W_i,$$

где W_i — обобщенная составляющая прогнозируемого натурального ущерба;

C_i — цена i -й составляющей натурального ущерба на единицу измерения.

Риск загрязнения окружающей среды можно определить как двумерную величину, включающую как вероятность возникновения экологической ситуации, приводящей к риску, так и связанные с ней убытки. Критерий риска в формализованном виде может иметь следующий вид:

$$R = \bar{P} \cdot \bar{Y} = p_1 \cdot Y_1 + p_2 \cdot Y_2 + \dots + p_n \cdot Y_n,$$

p_i — вероятность возникновения i -ой ситуации, $i=1,2,\dots,n$;

Y_i — ущерб от i -ой ситуации.

Если рассматривать отдельно каждую составляющую риска загрязнения окружающей среды, то данную формулу можно представить в следующем виде:

$$R = p_1 \cdot (Y_a + Y_s + Y_o) + p_2 \cdot (Y_a + Y_s + Y_o) + \dots + p_n \cdot (Y_a + Y_s + Y_o) = \sum_{i=1}^n p_n \cdot (Y_a + Y_s + Y_o),$$

где Y_a — ущерб от загрязнения атмосферного воздуха,

Y_s — ущерб от загрязнения водных объектов,

Y_o — ущерб от размещения отходов.

Опираясь на Налоговый кодекс Украины от 2 декабря 2010 года № 2755, раздел VIII «Экологический налог», можно определить данный риск по следующей формуле:

$$R = \sum_{i=1}^n p_{kj} \cdot (Mj \cdot Hanj + Mj \cdot Hвнj \cdot Kос + Honj \cdot Mj \cdot K_T \cdot Ko),$$

$$R = \sum_{i=1}^n p_{kj} \cdot Mj \cdot (Hanj + Hвнj \cdot Kос + Honj \cdot K_T \cdot Ko),$$

где p_{kj} — вероятность возникновения k -ой ситуации, при которой осуществляется загрязнение окружающей среды j -ым веществом, $k=1,2,\dots,n$;

Mj — фактический объем выброса j -ого загрязняющего вещества в тоннах (т);

$Hanj$ — ставка налога в текущем году за тонну j -ого загрязняющего вещества в атмосферном воздухе, в гривнах с копейками;

$Hвнj$ — ставка налога в текущем году за тонну j -ого загрязняющего вещества в водные объекты, в гривнах с копейками;

$Hонj$ — ставка налога в текущем году за размещение тонны отходов j -ого загрязняющего вещества, в гривнах с копейками;

$Kос$ — коэффициент, который составляет 1,5 и применяется в случае сбрасывания загрязняющих веществ в ставки и озера (в другом случае коэффициент равен 1);

K_T — корректирующий коэффициент, который учитывает расположение места размещения отходов (в пределах населенного пункта или на расстоянии меньше чем 3 км от таких границ $K_T=3$; на расстоянии от 3 км и больше от границ населенного пункта $K_T=1$);

Ko — корректирующий коэффициент, который равняется 3 и применяется в случае размещения отходов на свалках, которые не обеспечивают полного исключения загрязнения атмосферного воздуха или водных объектов.

В результате удастся с единых экономических позиций оценить ущерб от загрязнения атмосферы, водного бассейна, а также от деградации земель, размещения отходов.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс экологической оценки достаточно гибок и рассчитан на то, чтобы методы ее проведения соответствовали целям как инициатора, так и инвестора. Он создает возможности для координации действий конкретного инициатора проекта с мероприятиями, выполняемыми в рамках государственной экологической политики, действиями органов местного самоуправления, направленными на улучшение состояния окружающей среды, с отраслевыми природоохранными планами, сопровождает все стадии проектно-инвестиционного цикла, позволяет своевременно выявлять и решать проблемы экологического характера, уменьшает количество обязательных экологических условий, включаемых в финансовый договор, поскольку соответствующие меры могут быть приняты заранее либо уточнены при разработке ИП, и помогает избегать дополнительных затрат и задержек из-за внезапного появления экологических или связанных с ними социальных и экономических проблем.

Список литературы

1. Аверченков А. А., Максименко Ю. А. Методическое пособие по экологической оценке инвестиционных проектов / Управление окружающей средой. Компонент РПОИ. М. НУМЦ Госкомэкологии России, — М., 2000. — 127 с.
2. Акимов Т. А., Хаскин В. В. Основы экоразвития. — М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1994. — 312 с.
3. Арустамов Э. А. Безопасность жизнедеятельности. — М.: «Дамков и К», 2000. — 496 с.
4. Башкин В. Н. Экологические риски: расчет, управление, страхование: Учебн. пособие / В. Н. Башкин. — М.: Высш. шк., 2007. — 306 с.
5. Белоусова А. П., Проскурина И. В. Управление экологическими рисками загрязнения подземной гидросферы // Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 2. — С. 82–95.
6. Козловская Т. Ф., Шманадий В. М. Естественно-философский подход к решению проблем экологического риска / Перший Всеукраїнський з'їзд екологів. (ECOLOGY-2006). Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, м. Вінниця, 4–7 жовтня 2006 року. — С. 179–182.
7. Косариков А. Н., Иванов А. В., Шевченко Ж. А. Экологическое страхование и оценка рисков: Учебное пособие. — Нижний Новгород, 2002. — 170 с.
8. Светлов Н. М. Об учете экологических рисков инвестиционных проектов // Экономика сельского хозяйства России. — 1997. — № 9.
9. Экологическое страхование и оценка рисков / Лекции ученого курса. — Нижний Новгород: ННГАСУ, 169 с.
10. Экология. Военная экология: Учебник для высших учебных заведений Министерства обороны РФ / под. общ. ред. В. И. Исакова. — Изд. 2, перераб. и доп. — М.; Смоленск: ИД Камертон — Маджента, 2006. — 724 с.
11. http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Popu/2000_1/7_23.html

М. М. Товкан

Одеський державний екологічний університет

ЕКОЛОГІЧНІ РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Резюме

У статті розглядається ступінь впливу екологічних ризиків на процес реалізації інвестиційних проєктів, тому що внаслідок збільшення складності продукції, процесів та послуг, що з'являються на ринку, потрібно, щоб розгляд аспектів екологічної безпеки став пріоритетним. Розглянуто також один із способів екологічної оцінки ризику забруднення навколишнього природного середовища і процес управління ризиками в ході здійснення інвестиційного проєкту.

Ключові слова: екологічний ризик, інвестиції, інвестиційний проєкт, оцінка екологічного ризику, управління екологічними ризиками.

M. N. Tovkan

Odessa State Environmental University

ECOLOGICAL RISK OF INVESTMENT PROJECTS

Summary

The article considers the extent to which environmental risks in the process of implementation of investment projects, as well as due to increasing complexity of products, processes and services appearing on the market, you need to consider aspects of environmental security has become a priority. Considered as one of the methods of environmental risk assessment of environmental pollution and the risk management process in the implementation of the investment project.

Key words: ecological risk, investment, investment project, the assessment of environmental risk, environmental risk management.

УДК 643

В. А. Улыбина

Одесский государственный экологический университет

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО ХОЗЯЙСТВА

Рассматривается необходимость реформирования жилищного хозяйства в условиях формирующихся рыночных отношений, ликвидации монополизма в отрасли в целях обеспечения комфортности проживания.

Ключевые слова: жилой фонд, обеспеченность жильем, тарифы, самоуправление, объединение совладельцев, капитальный ремонт.

Одним из важнейших направлений социально-экономических преобразований в стране является реформирование жилищной сферы, создающей необходимые условия для проживания и жизнедеятельности человека. Ведущей отраслью в составе данной сферы является жилищное хозяйство, которое призвано выполнять комплекс работ и услуг по содержанию и ремонту жилищного фонда, а также по доведению основных видов коммунального обслуживания до конечных потребителей. Однако в большинстве городов страны, особенно крупных, уровень развития жилищного хозяйства остаётся низким и не соответствует предъявляемым требованиям; возложенные на него задачи выполняются далеко не в полной мере, что в значительной степени влияет на снижение качества жизни населения. Всё это и определяет необходимость реформирования жилищной системы путём её демонополизации, перевода в режим безубыточности и ориентации на повышение качества работы и предоставляемых услуг потребителям.

Жилищное хозяйство испытывает значительные трудности, связанные с острым дефицитом финансов, слабой материально-технической базой, недостаточной квалификацией кадров, отсутствием продуманной социальной политики в данной области и недостаточной проработанностью целого ряда правовых аспектов деятельности жилищных организаций в части их взаимоотношений с потребителями. В то же время жилищное хозяйство, наряду с другими коммунальными службами города, остаётся дотационным, содержание его ложится тяжёлым бременем на городской бюджет, для него характерны ведомственный монополизм, низкое качество предоставляемых услуг и неэффективное управление.

Жилой сектор экономики является важной составной инвестиционного потенциала любой страны, фактором ее экономического роста, с одной стороны, и базой повышения уровня жизни людей, их благосостояния — с другой. Поэтому решение проблем жилищного сектора должно занять ведущее место в общей экономической политике страны.

Вместе с этим жилищный сектор экономики Украины продолжает деградировать и жилищная проблема остается одной из острейших. Средняя

обеспеченность населения жильем в 2–2,5 раза меньше, чем в развитых странах мира. Около трети населения Украины проживает в неудовлетворительных условиях: общежитиях, коммунальных квартирах, помещениях с обеспеченностью меньше чем 9 кв. м жилой площади на одного человека, непригодных для проживания помещениях. При этом государственные средства, которые направляются на строительство жилья, незначительны и постоянно уменьшаются.

Теоретические проблемы формирования рыночного механизма хозяйствования в жилой сфере Украины находятся преимущественно на стадии концепции, а в некоторых случаях подходы к их решению еще не согласованы между собою. При этом игнорируется собственный опыт, специфика ситуации в экономике — старая система развалена, устои новой не удается заложить.

Необходимость рыночного реформирования экономических отношений в жилищной сфере требует кардинального пересмотра всей системы взглядов на теорию формирования и удовлетворения потребностей в жилье, подходов к формированию тарифов на жилищные услуги, практику привлечения частных предпринимателей в жилищную сферу.

Анализ современных подходов к рынку жилья осуществлялся на основе изучения вопросов методологии становления рыночных отношений в трансформационный период национальной экономики. Весомый вклад в их исследования внесли работы Богини Д., Гальчинского А., Геєця В., Кваснюка Б., Лукинова И., Мочерного С., Новикова В., Павловского М., Черняка В., Чухна А., Каменщика Л., Нечаєва В., Присяжнюка В., Руля Н.

При всей значимости разработок названных авторов и определенных наработках в решении проблемы, пока что отсутствуют фундаментальные разработки, которые бы раскрыли механизм формирования рынка жилья в трансформационных экономиках.

В литературе почти не рассматриваются проблемы особенностей регионального развития жилого сектора в рыночных условиях и обеспечение граждан жильем на новых основах, роль граждан в управлении местным жилым фондом. Разработка же указанной проблемы будет оказывать содействие совершенствованию экономической политики в жилищной сфере.

Невзирая на постоянный рост величины показателя среднего количества кв. м жилищного фонда на одного жителя в Украине и Одесской области (рис. 1), величина данного показателя значительно отстает от аналогичных показателей развитых стран мира, которые составляют приблизительно 50–70 кв. м жилищного фонда на одного жителя.

В Украине в 2009 году этот показатель составлял 23,0 кв. м на одного жителя [6]. Данный факт свидетельствует о возможном спросе на жилье для удовлетворения качественных условий жизни населения Украины на уровне развитых стран мира.

Мировой опыт свидетельствует о том, что жилищное хозяйство — это настоящий «клондайк» для бизнеса. Во всем мире содержание жилого фонда является доходным, стабильным и надежным бизнесом. Однако в Украине

сложилась ситуация, когда содержание жилого фонда и его обслуживание требует больше затрат, чем приносит прибылей. Конечно, частное содержание жилья — это относительно новое дело. Сложность в распространении практики частного содержания жилья состоит в том, что содержание жилья всегда было убыточным, из-за того что основными статьями доходов являются платежи населения, субсидии и возмещение льгот.



Рис. 1. Среднее количество жилищного фонда в Украине и Одесской области на одного жителя, кв. м *
* составлено автором по данным [6]

Нужно сознавать, что создание эффективного рынка жилищных услуг возможно лишь при условии, что уровень квартирной платы будет удовлетворять потребности жилищных организаций относительно текущих затрат на содержание жилья и их дальнейшего развития. Продолжительное время на определение размера квартирной платы влияли в большей мере политические, а не экономические факторы. Квартирная плата считалась элементом социальной политики государства, была лишь условной платой, и почти все затраты на содержание жилого фонда брало на себя государство. И учитывая то, что каждый год средства государства на дотации уменьшались, льготы населению не пересматривались, это со временем стало одним из основных факторов обнищания жилищного сектора экономики.

Ради решения проблем формирования тарифов 15 февраля 1994 года Кабинет Министров Украины принял программное постановление «О переходе на новую систему платы за жилье и коммунальные услуги и к адресным субсидиям этих затрат отдельным категориям граждан». В соответствии с этим постановлением тарифы должны постепенно увеличиваться до уровня полного возмещения реальных затрат на производство услуг по содержанию жилья.

Обобщение исторического опыта дает возможность раскрыть особенности формирования цен в данной сфере. В 1986 г. средняя зарплата в Ук-

раине была 210 рублей, не учитывая фондов общественного потребления. Общая стоимость оплат за коммунальные услуги составляла, к примеру, 3-комнатной квартиры площадью 60 кв. метров — 12 рублей. Т. е. за жилье нужно было платить всего маленькую часть заработной платы — 5 %. Государству вполне хватало этих денег. На данный момент содержание той же квартиры обойдется в 550–600 гривен. С учетом того, что средняя зарплата составляет 2160 гривен, коммунальные услуги в ней — 25,5 %.

Анализируя состояние расчетов населения за предоставленные услуги, надо указать, что уровень возмещения населением при повышении тарифов снизился, при чем жители с низким уровнем доходов платят 80–90 %, а обеспеченные, платежеспособные — лишь 50–60 % от начисленной к уплате суммы. Подобной ситуации оказывает содействие несовершенный механизм возврата долгов за предоставленные населению жилищные услуги.

Установленный в 2010 году в Одессе тариф на содержание и обслуживание жилья покрывал 90 % фактических затрат жилищных предприятий. В связи с этим удельный вес фактических затрат на текущий ремонт жилого фонда в общем объеме затрат составляет лишь 12,8 % при расчетной потребности 30 %–35 %. В жилом фонде города любой третий дом требует капитального или текущего ремонта. И это лишь небольшая часть проблем, связанных с недостатком средств. С целью преодоления этой практики были разработаны вместе с Госакадемией жилищно-коммунального хозяйства Украины новые дифференцированные тарифы относительно квартплаты с учетом двух составных — эксплуатационной и ремонтной.

Плата за жилье должна обеспечивать его качественное обслуживание и ремонт. Однако это возможно лишь при условии функционирования рынка жилья, на котором действует конкуренция на право обслуживания жилья и четко определенный официальный статус владения жильем.

Анализ эффективности управления жилым фондом дает возможность обнаружить факторы, которые ее ограничивают. К ним следует отнести огромную задолженность коммунальным предприятиям со стороны местных бюджетов и населения за жилищно-коммунальные услуги, отсутствие целевого финансирования чрезвычайно изношенных основных фондов и систем инженерного обеспечения данного хозяйства, недостаточное количество субъектов хозяйственной деятельности по обслуживанию и ремонту жилья, основанных на разных формах собственности, которая ослабляет конкуренцию между ними.

Выход из данной ситуации состоит в реформировании системы финансирования жилищно-коммунального хозяйства, переходе к рыночным основам при расчетах за жилищно-коммунальные услуги. Одновременно необходимо внедрение действующих организационно-контрольных функций государства в создании рынка жилищно-коммунальных услуг, четкого контроля за тарифами и сопоставление их с реальными затратами производителей.

Несформированный институт собственника жилья тормозит создание рыночных отношений в обслуживании жилья. Хотя в собственность граждан, к примеру, Одесского региона передано около 90 % государственного

жилого фонда, органы местного самоуправления и предприятия, на балансе которых имеется жилой фонд, продолжают обслуживать дома даже со 100 % уровнем приватизации квартир.

Такая ситуация связана с определенными экономическими интересами государственных предприятий, которые обслуживают жилой фонд: во-первых, они сохраняют бюджетное финансирование в виде дотаций и субсидий; во-вторых, эти предприятия сохраняют зону обслуживания, то есть не сокращают рабочие места и т. п.

Наиболее распространенной в мире оптимальной организацией управления жилыми домами, которые в результате приватизации стали кондоминиумами, является объединение совладельцев многоквартирных домов (ОСМД), которые создаются с целью улучшения содержания жилого фонда, рационального использования платежей жителей приватизированных и неприватизированных квартир. По состоянию на конец 2011 года по стране в целом только в 10 % жилых домов (в пересчете на 5-этажные) созданы ОСМД.

Как уже отмечалось, в Украине обслуживание и содержание жилого фонда долгие годы было делегировано небольшим государственным предприятиям, которые находятся в коммунальной собственности местных советов и удерживают полное монопольное право обслуживания жилого фонда. Существовавшая система управления жилищно-коммунальным хозяйством была сориентирована на административно-командные методы и предусматривала объединение в одном лице функций заказчика, производителя и исполнителя жилищно-коммунальных услуг. Реформирование в этой области должно предусматривать развитие рыночных отношений между заказчиками, производителями, исполнителями и потребителями жилищно-коммунальных услуг, то есть становление субъектов договорных отношений. Однако в большинстве случаев реформирование системы обслуживания жилья местной властью осуществляется путем преобразования государственных структур в частные фирмы, их компьютеризацию, однако это отнюдь не улучшает их работу и не прибавляет конкуренции в этой сфере. Как и раньше, ведущую роль на рынке обслуживания жилья играют службы коммунальной формы собственности.

Вместе с тем, как свидетельствует анализ финансово-хозяйственных показателей деятельности государственных и негосударственных предприятий по обслуживанию жилого фонда, в первом полугодии 2010 года себестоимость содержания квадратного метра частным предприятием составляет 150 копеек, а государственным предприятием — 155,2 копейки.

При этом некоторые частные предприятия работали с прибылью. Поступление средств за обслуживание жилья частными предприятиями составляет 90,2 % от начисленных сумм, а у государственных предприятий — в среднем 80,2 %. Качество услуг, предоставленных частными предприятиями, как правило, намного выше качества услуг государственных предприятий.

Вместе с тем, несмотря на имеющиеся преимущества частного сектора, негосударственные предприятия до сих пор не являются равноправными участниками рынка обслуживания жилья, что, конечно, не содействует развитию конкурентной среды в этой сфере.

Согласно проекту нового Жилищного кодекса, жильцы дома должны в обязательном порядке создавать ОСМД. В таком случае ожидается, что в 2014 году 70 % жилого многоквартирного фонда будет представлено ОСМД. Совладельцы многоквартирного дома будут обязаны выбрать один из двух вариантов, как управлять своим домом и его территорией.

Первый вариант заключается в том, что ОСМД сможет самостоятельно выступить управляющим дома, то есть заключать сделки с энергетической компанией, предприятием, которое предоставляет услуги по тепло- и водоснабжению, организовать вывоз мусора, уборку территории. Согласно второму варианту, ОСМД должны нанять управленческую компанию, через которую будут предоставляться все коммунальные услуги. Однако первый вариант фактически нереально реализовать, так как ОСМД, чтобы управлять своим домом, должно иметь «инвестиционный потенциал». В проекте кодекса отмечается, что дома смогут обслуживать только те компании, которые соответствуют специальным квалификационным требованиям, которые будет утверждать Кабинет Министров Украины. К таким требованиям, например, относятся материально-техническая база и инвестиционный потенциал.

Законодатели сознательно ограничивают рынок управления жилищно-коммунальными услугами для того, чтобы предоставить возможность «своим» создать управленческие компании, которые установят «любые тарифы» и совсем не обязательно будут предоставлять квалифицированные услуги.

В частности, законопроект предусматривает, что для принятия решения о выборе управляющей компании достаточно согласия одной трети жителей дома. То есть компания сможет договориться с одной третью жителей, а остальным придется смириться.

Людям могут навязать оплату услуг управляющей компании даже без письменного оформления, просто опубликовав предложения в газете. Проект Жилищного кодекса предусматривает, что договор между управляющей компанией и каждым жителем может быть заключен как в письменной форме, «так и в виде публично предложенного договора с предложениями потребителю (что не подлежит письменному оформлению) — путем публикации предложения в местных средствах массовой информации». В новопостроенных домах на выбор управляющей компании имеет право влиять застройщик. Некоторые нормы этого кодекса лоббируют застройщики. Сейчас в строительстве кризис, квартиры не продаются, поэтому застройщики ищут новые источники доходов, чтобы зарабатывать на коммунальных услугах.

Юристы, привлеченные к анализу проекта кодекса общественной организацией «Центр УА», говорят, что самая откровенная юридическая коллизия заключается в том, что не отдельные квартиры, а весь дом рассматривается как отдельный объект права собственности. Поэтому может возникнуть ситуация, что квартиры в доме принадлежат жильцам, а нежилые помещения — лифт, лестница, подвал, чердак — могут отойти за долги управленческой компании, банку или иному постороннему лицу.

Вместе с тем в соответствии с действующим законодательством дом в целом не является отдельным объектом права собственности, а все нежилые помещения являются совладением жителей.

Таким образом, взвешенная государственная политика в организации строительства, распределения и содержания жилья должна ориентироваться на создание конкурентной среды и обеспечение условий эффективного рыночного механизма, а также социальной справедливости.

Проблемы, которые возникают из-за правовой неопределенности взаимоотношений жилищных предприятий и населения, усиливаются в условиях неразвитости договорных отношений, фактического отсутствия реально выполняемых договоров найма жилых помещений.

Процесс привлечения частного сектора в жилое хозяйство осуществляется медленно также из-за отсутствия прозрачных и четких механизмов привлечения частных предприятий в жилищное хозяйство и выбора на конкурсных основах наилучших из них, а также из-за отсутствия экономических стимулов для привлечения инвестиций. Для обеспечения необходимых условий активизации предпринимательской деятельности в жилищном хозяйстве необходимо:

- создать механизм, при котором собранные в каждом доме деньги могут быть израсходованы по усмотрению совладельцев. Подобный механизм обеспечит их эффективное использование и обеспечит привлечение к обслуживанию жилого фонда предпринимателей с более выгодным соотношением качества услуги и цены. Роль таких конкурентов жилищно-эксплуатационных предприятий способны выполнять предпринимательские структуры малого бизнеса;

- сформировать инструменты изъятия платы за обслуживание жилья и придомовых территорий. Для этого следует продумать механизмы замены жилья неплательщиков на более дешевое жилье. Конечно, подобный шаг требует отказа от популистского отношения Верховной Рады к уплате населением за предоставленные услуги. Надо понимать, что без материальной ответственности потребителей за неуплату или несвоевременную оплату услуг невозможно привлечь частный сектор в жилищное хозяйство;

- обеспечить социальные гарантии лицам с низкими доходами, которые не в состоянии платить за жилье, а выселять их на улицу незаконно;

- необходимо формировать понимание того, что гражданин должен жить в таком жилье, которое способен оплатить;

- создать выгодные налоговые условия для направления средств именно в жилищную сферу;

- сформировать институт собственника жилья, определить хозяина каждого дома, вводя рыночные отношения в сфере содержания жилых домов и придомовых территорий.

Список литературы

1. Закон Украины «О концессиях» от 16.07.1999 № 997-XI // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1999. — № 41. — Ст. 372.

2. Программа реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством г. Одессы. — Одесса, 2003.
3. Молот А. Жилая политика: пути реализации // Бюллетень законодательства и юридической практики Украины. — 2003. — № 12 : Жилищное строительство в Украине: законодательство и судебная практика. — 448 с.
4. Костецкий Н., Федотов В. Условия модернизации жилищного фонда // Экономист. — 2010. — № 4. — С. 68–75.
5. Онищук Г. Экономика жилищно-коммунального хозяйства: новые подходы к формированию ценовой и тарифной политики // Экономика Украины. — 2001. — № 7. — С. 22–29.
6. Статистический бюллетень «Введение в эксплуатацию жилья в Украине» (2011 р.).

В. А. Улибіна

кандидат економічних наук, доцент
Одеський державний екологічний університет

ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕТОДИ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Резюме

Розглядається необхідність реформування житлового господарства в умовах формування ринкових відносин, ліквідації монополізму в галузі в цілях забезпечення комфортності проживання.

Ключові слова: житловий фонд, забезпеченість житлом, тарифи, самоврядування, об'єднання співвласників, капітальний ремонт.

V. A. Ulybina

candidate of economic sciences, docent
Odessa State Environmental University

ECONOMIC AND INSTITUTIONAL REFORM METHODS FOR HOUSING

Summary

The necessity of reforming the housing, in the emerging market economy, the elimination of monopoly in the industry to ensure the comfort of living.

Key words: housing, housing, tariffs, government, association of owners, major repairs.

УДК 338 (447)

В. В. Шмагина

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РОЛЬ И МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье исследованы роль и место экономической безопасности в стратегическом управлении предприятием, а также ключевое пространство и подпространства стратегического управления, их цели и стратегии, в том числе и подпространство обеспечения экономической безопасности предприятия. Схематично показана взаимосвязь корпоративной, бизнес-, функциональных стратегий со стратегией обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: стратегическое управление, экономическая безопасность, ключевые пространства стратегического управления.

Современные условия, в которых функционирует бизнес, таких как: нестабильность, изменчивость внешней среды, агрессивное влияние непосредственного окружения — ставят перед руководителями высшего звена всё более сложные задачи, связанные с эффективным использованием ресурсов, развитием предприятия за счет его внутреннего и внешнего роста. Усилия стратегического управления направлены: на выбор и реализацию стратегических целей; определение масштабов деятельности и общекорпоративного направления развития; обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ; сбалансированность бизнес-портфеля; эффективное распределение ресурсов внутри компании, а также по возможности получения синергии (инвестиционной, финансовой, производственной, инновационной, кадровой, культурной, «конгломератной» и политической).

Обеспечение экономической безопасности является одной из важнейших функций стратегического управления предприятием, которая позволяет в должной мере реализовать задуманное. Обеспечение экономической безопасности имеет прямую причинно-следственную связь с развитием предприятия, стратегия которого с самого начала должна разрабатываться с учетом требований обеспечения безопасности. Это связано, прежде всего, с тем, что рост и развитие невозможны без обеспечения безопасности интересов предприятия как внутри него, так и извне. В связи с этим одним из определяющих требований к стратегическому управлению является достижение стратегических результатов, а также обеспечение экономической безопасности предприятия на рынке. К сожалению, в современной литературе по стратегическому управлению отсутствуют исследования, в которых бы уделялось должное внимание вопросам обеспечения экономической безопасности. Данное упущение не позволяет менеджерам в полной мере рассматривать экономическую безопасность как составляющую стратегического управления предприятием.

Вопросы формирования стратегии развития и роста предприятия, а также вопросы экономической безопасности изложены в трудах таких известных исследователей, как И. Ансофф, Д. Аакер, П. Дойль, М. Портер, А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд, Ф. Котлер, К. Фляйшер, К. Ридинг, Васконселос-и-Са Жоржи и многих других зарубежных авторов. Среди современных российских и украинских ученых, исследующих данные вопросы, следует выделить Л. Гнилицкую, Л. Гончаренко, В. Гребенникова, О. Грунина, А. Захарова, В. Исмагилова, П. Прыгунов, К. Половнева, Е. Олейникова, С. Мищенко, О. Напора, А. Лошакову, М. Королева, А. Лысоченко, В. Василенко, Т. Ткаченко, Н. Третьякова, О. Чечина.

Несмотря на наличие работ, касающихся вопросов разработки и реализации общекорпоративной стратегии, а также стратегий экономической безопасности предприятия, в полной мере не рассматривается роль и место экономической безопасности в процессе стратегического управления, а также значение взаимодействия стратегии экономической безопасности с другими стратегиями, что предполагает дальнейшее изучение данной проблематики, которая в современных условиях выходит на передовые позиции.

Целью данной статьи является определение роли и места стратегии экономической безопасности в стратегическом управлении предприятия, выделении «пространства обеспечения экономической безопасности» как одного из ключевых пространств стратегического управления предприятием, а также её взаимодействие с корпоративной, бизнес- и функциональными стратегиями.

Современный рынок диктует свои условия разработки и реализации стратегии. Процесс разработки стратегии основывается на анализе изменчивости факторов внешней среды, направлен на повышение потребительской ценности с учетом ресурсов компании для достижения стратегических целей.

Экономическое развитие компании во многом определяется её гибкостью, способностью к прогнозированию, реагированию и адаптации к условиям сложной, неопределенной и динамичной внешней среды, что в итоге и позволяет говорить об устойчивости компании на рынке, а также поддержании её экономической безопасности на необходимом уровне.

Термин «стратегический менеджмент» включает в себя три основных компонента — аналитическое формулирование корпоративной стратегии, развитие управленческих способностей и управление изменениями [1].

Процесс стратегического управления включает в себя следующие этапы: определение стратегических целей, определение миссии, разработка стратегического плана с проведением стратегического и конкурентного анализа, корректировка целей, формирование альтернатив, выбор стратегии и её реализация [2–4]. По сути, вышеперечисленные этапы стратегического управления присущи этапам разработки стратегий различных уровней иерархии с учётом их целей и задач, которые должны в полной мере поддерживать стратегическую и финансовую цель компании. Сущность стратегического управления во многом состоит в определении вектора развития, который будет реализовываться на всех ступенях как руководством, так и сотрудниками предприятия. При этом важно учитывать, что дезориен-

тированная компания никогда не сможет достичь поставленных целей. В литературе отдельно выделены направления, которые являются частью стратегического управления [5; 6; 9–17].

Корпоративная стратегия должна разрабатываться с позиции развития и внедрения ключевых ресурсов, возможностей компании, а также учёта рыночной ситуации и поддерживаться на всех этапах её разработки и реализации стратегией экономической безопасности, которая включает противодействие внешним и внутренним угрозам. Знание собственных рынков и прогнозирование изменений на них позволяет руководству предприятия координировать существующие стратегии с учетом реальности рыночных условий.

Существует достаточно большое количество трактовок понятия «экономическая безопасность». Проведенный анализ литературы по вопросам экономической безопасности свидетельствует о широком диапазоне мнений ученых и специалистов относительно таких понятий, как сущность, содержание экономической безопасности предприятия. В данной статье используются следующие подходы. Первый подход базируется на использовании понятия угрозы. Второй подход, избегая употребления понятия угрозы в определении безопасности, базируется на экономических понятиях достижения цели и функционирования предприятия. Существуют также определения, объединяющие или смешивающие оба подхода. Предприятие — это в первую очередь объект экономических отношений [7]. Владельцу предприятия важно достичь поставленных целей, которые обычно носят экономический характер, и борьба с угрозами является одним из инструментов их достижения. Стратегия экономической безопасности выступает составной частью корпоративной стратегии компании. Она состоит из предварительно запланированных и тщательно скоординированных как между собой, так и с общей стратегией специальных мероприятий, направленных на создание благоприятных, безопасных условий для рыночной деятельности субъекта хозяйственной деятельности (СХД) [8].

В контексте данной работы определяется (вводится термин) понятие: «ключевое стратегическое пространство управления компанией», под которым можно понимать значимую область стратегического управления в соответствии с его принципами и функциями, включающую в себя следующие подпространства: само стратегическое управление, инновации, финансы, инвестиции, производство, маркетинг и стратегический маркетинг, управление персоналом, информация. К вышеперечисленным подпространствам стратегического управления компанией необходимо отнести также подпространство обеспечения экономической безопасности.

Ключевое стратегическое пространство и входящие в него подпространства охватывают всё предприятие в целом. Каждое из этих подпространств занимает значимое место в деятельности каждого подразделения и оказывает воздействие на управление компании в целом. Все эти подпространства пересекаются между собой и взаимодействуют друг с другом. Эффективное управление ключевым стратегическим пространством позволит предприятию создать долгосрочное стратегическое преимущество, которое конкуренты не смогут симитировать.

Таблиця 1

**Цели и стратегии подпространств ключевого стратегического пространства
в рамках стратегического управления предприятием**

Ключевое стратегическое пространство	Цели	Стратегии
Стратегическое управление	Развитие компании в целом. Определение стратегических сфер управленческого воздействия. Построение «портфеля бизнесов», включаемых в состав корпорации. Создание необходимых условий для успешного развития отобранных бизнесов. Поддержание контроля за результативностью деятельности каждого бизнеса. Повышение эффективности деятельности корпорации в целом. Увеличение доли рынка. Более высокое и надежное положение в отрасли. Признание компании лидером в области технологий и /или инноваций. Повышение конкурентоспособности на международных рынках. Увеличение возможностей роста. И др.	Стратегии роста: интенсивного роста, интегративного роста, диверсификационного роста; Стратегии конкуренции: стратегии лидерства по издержкам, оптимальных издержек, широкой дифференциации, стратегии фокусирования. Стратегии наступления и обороны. Стратегии компаний последователей. Стратегии компаний, работающих на нишевых рынках. Стратегии вхождения и конкуренции на внешних рынках: экспорта, франчайзинга, лицензирования, и многие другие
Инновации	Определение новых способов ведения бизнеса. Освоение новых рынков. Применение новых технологий Применение новых способов организации производства и т. д.	Стратегии минимизации издержек. Снижение себестоимости продукции. Дифференциации продукции. Немедленного реагирования на потребности рынка. Внедрение инноваций и др.
Маркетинг и стратегический маркетинг	Повышение эффективности компании в целом Выявление стратегических возможностей и потенциальных рынков. Выявление потенциала роста компании и её рентабельности. Определение товарных рынков, на которых фирма обладает конкурентным преимуществом. Прогнозирование общего спроса на каждом из целевых рынков. Повышение способности адаптации предприятия к различным переменам и др.	Функциональные маркетинговые стратегии. Стратегии в зависимости от вида дифференциации. В зависимости от состояния жизненного цикла. В зависимости от метода выбора целевого рынка. В зависимости от состояния рыночного спроса. По степени охвата рынка и др.

Продолжение табл. 1

Ключевое стратегическое пространство	Цели	Стратегии
Производство	Приоритетными целями являются: достижение наивысшей производительности труда; повышение качества продукта; снижение издержек производства по сравнению с основными конкурентами и др.	Базовая стратегия производства, основанная на полном удовлетворении спроса. Стратегия размещения производства. Стратегия организации производства: синхронизации производства; повышения организационной гибкости производства и др.
Финансы	Обеспечение максимизации благосостояния собственников (акционеров) компании в текущем и перспективном периодах путем обеспечения роста ее рыночной стоимости. Обеспечение устойчивой работы предприятия в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры; Обеспечение маневренности финансовых ресурсов; Концентрация на основных направлениях производственно-хозяйственной деятельности предприятия; Формирование финансовых резервов; Финансовый анализ и контроль деятельности предприятия и всех его стратегической бизнес-единицы (СБЕ).	Стратегии: Рост доходов; Увеличение прибыли от вложенного капитала; Повышение надежности облигаций и ставок по кредитам; Увеличение притока денежных средств; Повышение цены акций; Признание прочного финансового положения фирмы; Стабильный доход в период экономического спада и др.
Инвестиции	Увеличение прибыли инвесторов. Обеспечение наиболее эффективной реализации экономического развития. Инвестиционное достижение высоких темпов развития предприятия. Изыскание путей ускорения инвестиционных программ. Минимизация инвестиционных рынков и др.	Стратегии портфельного инвестирования (консервативная, умеренная, агрессивная); Стратегии индексного фонда. Стратегия спекулятивного слияния или поглощения. Стратегия эффективного собственника.
Управление персоналом	Формирование необходимых компетенций, требуемых достижением цели главной стратегии. Повышение доли наиболее квалифицированного персонала всех уровней.	Стратегия инвестиций в человеческие ресурсы для их профессионального роста. Стратегии совершенствования кадровой политики.

Окончание табл. 1

Ключевое стратегическое пространство	Цели	Стратегии
	Увеличение доли высококвалифицированных сотрудников. Создание неразрывной связи стратегии управления персоналом с основной стратегией фирмы. Создание и поддержание морально-психологического климата и социального партнерства в рамках компании и др.	Стратегии сохранения перспективных кадров. Функциональные стратегии персонала: набор персонала; адаптация, обучение; развитие персонала; мотивация; внедрение инноваций.
Информационный менеджмент	Создание информационной инфраструктуры организации и управление информационными технологиями. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе использования информационных систем (ИС) и технологий (ИТ), основной деятельности организации;	Стратегии в области архитектуры приложений. Стратегии в области ресурсов. Стратегии в области организации и управления ресурсами и др.
Обеспечение экономической безопасности (ОЭБ)	Минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию предприятия. Разработка концепции обеспечения экономической безопасности предприятия (ЭБП). Определение и разработка основных требований к планированию системы мер по обеспечению экономической безопасности. Создание подразделений экономической безопасности. Контроль за реализацией концепции экономической безопасности предприятия, оценка эффективности.	Корпоративные стратегии безопасности. Стратегии безопасности на уровне СБЕ. Стратегии безопасности на уровне функциональных подразделений. Стратегии превентивных мер. Стратегия реактивных мер. Стратегии защиты финансовой составляющей предприятия. Стратегии защиты кадровой составляющей. Стратегии защиты интеллектуальной составляющей. Стратегии защиты политико-правовой составляющей. Стратегии защиты ресурсов предприятия и др.

В рамках ключевого стратегического пространства, с учётом целей и задач предприятия, возникает подпространство «обеспечение экономической безопасности», которое в условиях нестабильной внешней среды является новым в контексте стратегического управления компаниями. Это подпространство может стать основой для реализации корпоративных и

иных стратегий и будет зависеть от ряда факторов, таких как: отраслевая принадлежность, размер предприятия, специфика целевых рынков, стратегические цели и многое другое. Необходимость выделения данного подпространства связана, прежде всего, с тем, что обеспечение экономической безопасности предприятия не может быть одноразовым актом и является непрерывным процессом. Данный процесс заключается в обосновании и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов, путей создания и совершенствования системы безопасности, непрерывном управлении ею, контроле, выявлении ее слабых мест и потенциальных угроз. Обеспечение экономической безопасности должно осуществляться на основе комплексности обеспечения безопасности персонала, материальных, финансовых и информационных ресурсов от возможных угроз всеми доступными законными средствами и методами. При этом важна своевременность методически выверенной постановки задач комплексной безопасности на ранних стадиях разработки системы безопасности на основе анализа и прогнозирования обстановки и возможных угроз [18].

Реальное устойчивое конкурентное преимущество во многом базируется на различных комбинациях ресурсов компании, как собственных, так и привлеченных, а также создании изолирующих механизмов, их компиляции с целью создания собственной уникальной стратегии. Данная ситуация диктует новые стратегические ориентиры ведения бизнеса. Обладание необходимыми ресурсами и их комбинация позволяет компании получить долгосрочные конкурентные преимущества, а также защитить «право собственности» на производимые изменения, так как существующие ресурсы и новые комбинации ресурсов остаются внутри предприятия. Поэтому так важно при разработке корпоративной стратегии большее внимание уделять механизмам доступа к ресурсам компании, что автоматически предполагает увеличение роли в данном процессе подпространства обеспечения экономической безопасности.

К изолирующим механизмам доступа к ресурсам компании, т. е. способам защиты ресурсов от копирования, можно отнести:

- создание барьеров для конкурентов по приобретению ими ресурсов предприятия, которые могут быть использованы для имитации стратегии. К таким барьерам можно отнести: создание корпоративной культуры, основанной на ценностях, верованиях, принципах. Разработка патентов, ноу-хау;
- ранжирование ресурсов на ресурсы, которые: легко симитировать, можно симитировать, трудно симитировать и невозможно симитировать;
- создание ключевых компетенций и накопленной базы ресурсов;
- создание сложной связи между ресурсами, а также направленность ресурсов на определенные виды деятельности [17].

Существуют определенные трудности в период реализации стратегических изменений, основанных на комбинации ресурсов.

Это связано прежде всего с:

- формированием новых ресурсов;
- внутренним развитием, которое требует необратимых вложений в новые ресурсы, ценность которых точно неизвестна;

- с неопределенностью, которая может стать причиной сильной инерции, ведущей к нежеланию персонала претворять в жизнь изменения;
- с реакцией менеджеров разных звеньев на изменения.

В этих случаях подпространство обеспечения экономической безопасности также будет создавать условия для эффективной реализации этих изменений.

К ещё одному значимому конкурентному преимуществу компании можно отнести эффективную взаимосвязь корпоративных, бизнес- и функциональных стратегий. Значение данной взаимосвязи рассматривается многими исследователями. Отдельно следует выделить подход, связанный со стратегическим управлением, основанный на взаимосвязи вышеперечисленных подпространств с подпространством обеспечения экономической безопасности, а также обосновать место последней в ключевом стратегическом пространстве.

Взаимосвязь корпоративных, бизнес и функциональных стратегий со стратегией экономической безопасности предприятия.



Рис. 1. Взаимосвязь корпоративных, бизнес- и функциональных стратегий со стратегией экономической безопасности предприятия

Преимущества данного подхода, прежде всего, основано, во-первых, на том, что все составляющие ключевого стратегического пространства будут поддерживать корпоративную стратегию, в противном случае невозможно говорить о том, что стратегические цели будут достигнуты; во-вторых, реализация корпоративной стратегии возможна лишь при четком взаимодействии каждого подпространства друг с другом, в рамках ключевого

стратегического пространства; в-третьих, так или иначе, при правильном выборе вектора развития все они будут направлены на достижение единой стратегической цели компании.

Например, взаимосвязь корпоративной и финансовой стратегии помогает определять приоритеты в отношении развития бизнес-направлений; позволяет определять потребности компании в привлечении финансовых ресурсов; использовать объективную базу для определения и управления стоимостью компании и многое другое. Взаимосвязь корпоративной и маркетинговой стратегии выражается в изменении границ отрасли с учетом внешних и внутренних факторов, а также в возможности изменения структуры отрасли [19]. Взаимосвязь корпоративной стратегии со стратегией экономической безопасности позволяет запланировать действия, направленные на предупреждение или снижение воздействия на деятельность предприятия негативных внутренних и внешних факторов, существующих в период разработки и реализации стратегии безопасности [6].

Такая взаимосвязь существует с каждым подразделением с учётом его специфики. Особенностью стратегий экономической безопасности является то, что она, прежде всего, обеспечивает безопасность как на уровне корпорации в целом, так и в каждом её подразделении.

Стратегия экономической безопасности занимает всё более значимые позиции в стратегическом управлении предприятием. Это связано с тем, что современные реалии диктуют более жесткие условия ведения бизнеса. Стратегия экономической безопасности разрабатывается путем реализации этапов стратегического планирования с учётом стратегических целей предприятия и с учетом собственной специфики. Стратегию экономической безопасности необходимо рассматривать в комплексе с другими стратегиями, которые являются частью корпоративной стратегии предприятия, соответственно в составе стратегического управления. Необходимо рассматривать «подпространство обеспечения экономической безопасности» как одну из составляющих ключевого стратегического пространства стратегического управления, т. к. это позволит руководителям и персоналу любого уровня реализовывать стратегии предприятия с учетом обеспечения экономической безопасности на каждом этапе его деятельности. Это возможно лишь при полном понимании значимости взаимодействия стратегии экономической безопасности с корпоративной, бизнес- и функциональными стратегиями.

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб: Питер К, 1999. — 416 с. — (Серия «Теория и практика менеджмента»)
2. Томпсон-мл., Артур, А., Стрикленд Ш., А., Дж. «Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа», 12-е издание: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 928 с.: ил. Парал. тит. англ.
3. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Фляйшер К., Бенсуссан Б. — М.: БИНГОМ. Лаборатория знаний, 2005. — 541 с.: ил.

4. Ридинг Клайв. Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечение конкурентного преимущества. Пер. с англ.; Под ред. И. А. Войтюк. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. — 384 с.
5. Кибанов Ф. Я. Управление персоналом организации. Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 695 с. — (Высшее образование)
6. Армстронг Майкл. Практика управления человеческими ресурсами. — Изд-во «Питер», 2004. — 825 с. — 8-е изд.
7. Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л., Власков А. С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. — М.: Издательство «Ось-89», 2007. — 208 с.
8. Гнилицкая Л. В., Захаров А. И., Прыгунов П. Я. Теоретико-методологические основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: Монография. — К.: Дорадо-Друк. 2011. — 290 с.
9. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом. Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. — К., «Кондор». — 2005. — 308 с.
10. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие./ Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. — 267 с.
11. Арутюнова Д. В. **Стратегический менеджмент**: Учебное пособие/ Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 122 с.
12. **Организация производства: Учеб. пособие.** Серебренников Г. Г. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. 96 с.
13. Шанченко, Н. И. Информационный менеджмент: учебное пособие для студентов специальности «Прикладная информатика (в экономике)». — Ульяновск: УЛГТУ, 2006. — 95 с.
14. А. Ю. Крупский, Л. А. Феоктистова. Информационный менеджмент. Учебное пособие. Изд-во: М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. 80 с.
15. Гончаренко Л. П. и др. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие —М.: КноРус. 2005. 296 с.
16. Юдина И. Н. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. Опорный конспект лекций. Барнаул. Изд-во «Азбука», 2006. 119 с.
17. Хулей Грэм, Сондерс Джон, Пирси Найджел. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование/ Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. — 800 с.
18. Королев М. И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии. — [Электронные ресурсы]. — Режим доступа: <http://www.economizdat.ru/catalogue/>
19. Шмагина В. В. Разработка стратегий предприятия с учётом взаимодействия корпоративных и маркетинговых стратегий. VII Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины» (30.09–2.10.10) г. Алушта.

В. В. Шмагина

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РОЛЬ І МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Резюме

У статті досліджено роль і місце економічної безпеки в стратегічному управлінні підприємством, а також ключове простір і підпростору стратегічного управління, їх цілі і стратегії, в тому числі і підпростір забезпечення економічної безпеки підприємства. Схематично показано взаємозв'язок корпоративної, бізнес-, функціональних стратегій зі стратегією забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: стратегічне управління, економічна безпека, ключові простору стратегічного управління.

V. Shmagina

Odessa National I. I. Mechnikov University

**THE ROLE AND PLACE OF ECONOMIC SECURITY IN THE
STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE**

Summary

In this article have been defined the role and place of economic security in the strategic management of the enterprise. Further in this article have been identified the key area of strategic management, their goals and strategies including the key area of economic security of the enterprise. It has been schematically shown the relationship of corporate, business and functional strategies along with a strategy to ensure economic security.

Key words: strategic management, economic security, the key area of strategic management.

УДК 330.15: 338.2

О. К. Яковлєв

О. В. Сафонов

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АНАЛІЗ МАКРОРЕГІОНАЛЬНОЇ ТА СУБРЕГІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

У статті досліджується енергетична безпека, аналізуються її особливості на макрорегіональному та субрегіональному рівнях. Проаналізовані причини виникнення енергетичної загрози. Зроблені висновки про можливість на світовому рівні створити умови для забезпечення енергетичної безпеки у більшості країн світу.

Ключові слова: енергетична безпека, макрорегіони, субрегіони, енерго-ефективність.

Енергетична безпека окремих країн світу і їх загальна безпека на субрегіональному та макрорегіональному рівні на протязі багатьох років викликає гострі дискусії у наукових та політичних колах. Сформувалась дуже стійка думка, що енергетична безпека кожної країни перш за все залежить від наявності природних непоновлюваних енергетичних ресурсів (нафта, газ та вугілля) у кожній країні за рахунок імпорту цих ресурсів або за рахунок власних ресурсів. Також є дуже суттєвим потенціал альтернативних поновлюваних та непоновлюваних енергетичних джерел у кожній країні, але поки що він займає дуже невелику частку у енергетичному балансі і має незначний вплив на енергетичну безпеку країни. Це відбувається через занадто високу вартість виробництва енергії з цих ресурсів. Тому сьогодні все більшу увагу приділяють таким проблемам, пов'язаним із розробкою нових родовищ енергоресурсів, ціноутворенням на енергетичні ресурси на світових ринках (зокрема нафти, газу та вугілля), окремо виділяють також адекватність ціноутворення на транспортування цих ресурсів та транзит, довго- та короткострокове зберігання цих ресурсів тощо. Все це, особливо що стосується ціноутворення, більшою мірою носить рекомендований характер, наприклад, з боку Енергетичної Хартії, а не чітко регламентовані дії з урахуванням усіх інтересів як країн-експортерів, так і країн-транзитерів та країн-імпортерів цих ресурсів. Тобто немає єдиної незалежної контролюючої міжнародної організації, яка б могла вирішити багато питань стосовно енергетичної безпеки кожної країни-учасниці на світовому ринку енергетичних ресурсів. Наслідком цього є постійні протиріччя між країнами, які все частіше вирішуються за допомогою силових дій. Таким чином, енергетична безпека кожної країни — це питання наднаціональне, тому що політика «багатостандартності» по відношенню до різних гравців на міжнародному ринку енергоресурсів призводить до силових конфліктів, результатом яких є часткове або суттєве знищення енергетичних ресурсів, перебої у нормальному функціонуванні ринків тощо.

Тому необхідно проаналізувати стан енергетичної безпеки на макро- та субрегіональному рівні у до- та післякризовий періоди і виявити стійкі чинники впливу на енергетичну безпеку кожної країни.

Дуже істотний вклад у проблему енергетичної безпеки зробили такі економісти: І. А. Башмаков, С. В. Жуков, Л. І. Іршинська, А. А. Конопляник, В. О. Крюков, А. М. Мастепанов, тощо. Також особливий вклад у дослідження даних проблем внесли закордонні вчені-економісти: А. Грінспен, Д. Єрґін, К. Ж. Кемпбелл, Ф. Робеліус, А. Сальвадор, П. Старк, Е. Стівен, Л. Б. Е. Стюарт, М. К. Хорн, А. Хейман.

Мета даної статті полягає у аналізі до- та післякризового (2006–2010 роки) стану енергетичної безпеки країн на макро- та субрегіональному рівні.

Енергетична безпека країни — це такий стан, при якому країна володіє енергетичними ресурсами у такій кількості та якості, які б дозволили забезпечити внутрішнє споживання країни у сьогоdnішній час та у майбутньому. Тому слід окреслити схему, яка б характеризувала, по-перше, напрямки дослідження, а по-друге, більш чітко виокремила чинники, які впливають на формування енергетичної безпеки країни на макро- та субрегіональному рівні (рис. 1).

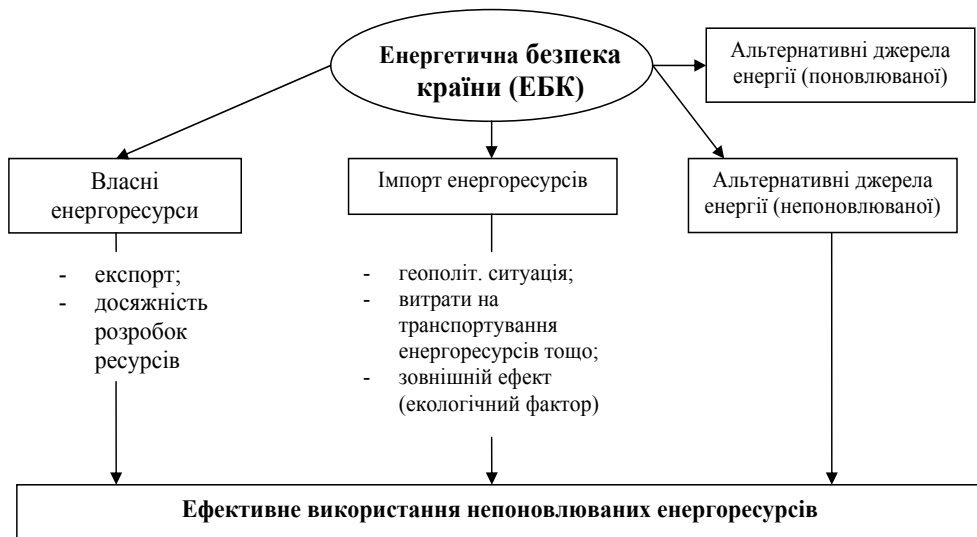


Рис. 1. Основні чинники енергетичної безпеки країни

Для більш глибокого аналізу проблеми енергетичної безпеки слід проаналізувати взаємозалежність торговельного балансу країн взагалі та виявити складову частку енергетичних ресурсів у сукупній торгівлі товарами, а саме у торговельному балансі країн. Нижченаведені дані у таблиці 1 показують динаміку сукупної торгівлі товарів та торгівлі енергоресурсами в СНД у цілому в порівнянні із ЄС, та по окремих субрегіонах СНД (Східна Європа, Південний Кавказ, Центральна Азія та Росія) за 5 років (з 2006 по 2010 роки). Це дасть нам можливість проаналізувати вплив фінансової

складової енергетичних ресурсів на торговельний баланс ЄС та СНД взагалі та його субрегіонів, а також виявити вплив на економічне становище у цих субрегіонах.

Таблиця 1

Сукупна торгівля товарів та енергоресурсів (у поточ. цінах (млн дол. США))¹

Макрорегіон	Субрегіон	Потік	2006	2007	2008	2009	2010	Темп приросту (до поп. року), %	Темп приросту (2006–2010), %
СНД	Росія	Експ.	303551	354403	471606	303388	400132	31,89	31,82
		Імп.	164281	223486	291861	191803	248738	29,68	51,41
		Ен. експ.	189887	217375	307830	190042	253302	33,29	33,40
		Ен. імп.	2035	2768	4685	3294	5600	70,01	175,18
	Східна Європа	Експ.	59154	74913	101116	62374	78286	25,51	32,34
		Імп.	70083	93001	129815	77334	99634	28,84	42,17
		Ен. експ.	10119	11148	16449	10107	10767	6,53	6,40
		Ен. імп.	20685	26782	37919	26634	32128	20,63	55,32
	Південний Кавказ	Експ.	14936	23653	33138	22941	29070	26,72	94,63
		Імп.	11139	14528	18303	14201	15625	10,03	40,27
		Ен. експ.	12039	20190	28519	19850	25165	26,78	109,03
		Ен. імп.	1677	1542	1845	1325	1666	25,74	-0,66
	Центральна Азія	Експ.	53313	67505	96682	61614	80529	30,70	51,05
		Імп.	34271	47959	60111	49842	49869	0,05	45,51
		Ен. експ.	26428	31799	48972	33467	46900	40,14	77,46
		Ен. імп.	3553	4615	5857	2947	5248	78,08	47,71
	Всього	Експ.	430954	520474	702542	450317	588017	30,58	36,45
	Всього	Імп.	279774	378974	500090	333180	413866	24,22	47,93
	Всього	Ен. експ.	238473	280512	401770	253466	336134	32,62	40,95
	Всього	Ен. імп.	27950	35707	50306	34200	44642	30,53	59,72
ЄС	Всього	Експ.	4590995	5347055	5922220	4594325	5153225	12,17	12,25
	Всього	Імп.	4830575	5613560	6299370	4746820	5356030	12,83	10,88
	Всього	Ен. експ.	268657	299127	420363	259286	328767	26,80	22,37
	Всього	Ен. імп.	621858	678330	970628	596399	734929	23,23	18,18

Як свідчать дані таблиці 1 за 2006–2010 роки, незважаючи на фінансову кризу 2008–2009 років, сукупний експорт товарів у ЄС та СНД зростає постійно. Так, наприкінці 2010 року цей показник сягнув значення 36,45 % по відношенню до 2006 року. У ЄС цей показник був значно менший і склав за цей же період 12,25 %. Хоча втрати під час світової фінансової кризи обох макрорегіонів у відсотковому значенні були приблизно однакові, але у ЄС ця криза викликала ускладнення, які відобразились на дуже повільному темпі приросту у експортній статті торговельного балансу на 12,25 % порівняно з 36,45 % у СНД.

Виходячи з другої частини таблиці 1, де аналізуються показники торгівлі енергетичними ресурсами у країнах СНД та ЄС у 2006–2010 роках,

¹ Розраховано авторами на підставі: WTO International Statistics Annual Reports 2007–2011.

спостерігається тенденція постійного зростання експорту та імпорту енергоресурсів у фінансовому відношенні, крім 2009 року, внаслідок світової фінансової кризи. Саме за цей рік торгівля енергоресурсами в усіх торговельних потоках, як у експорті, так і у імпорті, знизилась на 36,91 % та на 32,02 %, відповідно, у СНД, та на 38,32 % і на 38,56 % у ЄС. Також можна відмітити, що за п'ять років (2006–2010) темпи приросту у торгівлі енергоресурсами як в СНД, так і в ЄС суттєво випереджають темпи приросту їх загальної торгівлі. Це може вказувати на залежність економік цих макрорегіонів від енергоресурсів, що може призвести до ефекту «голландської хвороби» у країнах-експортерах енергоресурсів макрорегіону СНД, та на низький стан енергетичної безпеки у країнах-імпортерах енергоресурсів макрорегіонів СНД та ЄС.

Аналізуючи дані таблиці 2, можна зробити висновок про те, що доля енергоносіїв у сукупній торгівлі товарами у фінансовому відношенні незалежно від цінового фактору, чи фактору економічного зростання, неухильно зростає. Так, доля енергоресурсної фінансової складової у СНД за п'ять років не тільки не знижувалась, а навпаки, постійно зростала по експорту на 3,3 %, а по імпорту — на 7,97 %, і складала, відповідно, від 55,34 % до 57,16 % та від 9,99 % до 10,79 %, відповідно. У ЄС ці дані мають таку ж саму тенденцію: по експорту зростання на 9,02 %, а по імпорту — на 6,59 %, що, відповідно, складають від 5,85 % до 6,38 % у загальному експорті товарів, та від 12,87 % до 13,72 % у загальному імпорті товарів.

Таблиця 2

Доля торгівлі енергоресурсами у сукупній торгівлі товарами (в %)

Макрорегіон	Субрегіон	Потік	2006	2007	2008	2009	2010	Темп приросту (до поп. року), %	Темп приросту (2006–2010), %
СНД	Росія	Експ.	62,56	61,34	65,27	62,64	63,30	1,06	1,20
		Імп.	1,24	1,24	1,61	1,72	2,25	31,09	81,75
	Східна Європа	Експ.	17,11	14,88	16,27	16,20	13,75	-15,12	-19,60
		Імп.	29,52	28,80	29,21	34,44	32,25	-6,37	9,25
	Південний Кавказ	Експ.	80,60	85,36	86,06	86,53	86,57	0,05	7,40
		Імп.	15,06	10,61	10,08	9,33	10,66	14,28	-29,18
	Центральна Азія	Експ.	49,57	47,11	50,65	54,32	58,24	7,22	17,49
		Імп.	10,37	9,62	9,74	5,91	10,52	77,98	1,51
	Всього	Експ.	55,34	53,90	57,19	56,29	57,16	1,56	3,30
		Імп.	9,99	9,42	10,06	10,26	10,79	5,08	7,97
ЄС	Всього	Експ.	5,85	5,59	7,10	5,64	6,38	13,05	9,02
	Всього	Імп.	12,87	12,08	15,41	12,56	13,72	9,21	6,59

Таким чином, можна стверджувати, що, по-перше, фінансова складова енергоресурсів торговельного балансу проаналізованих країн має значний вплив як на торговельний баланс взагалі, з точки зору вагомості

його цінового значення, так і на економічне становище країни, як країн-експортерів, такі країн-імпортерів.

По-друге, баланс між енергетичною безпекою і небезпекою у проаналізованих країнах не залежить від цін на енергоресурси, про що свідчить постійне зростання як у експорті, так і у імпорті енергоресурсів у СНД і ЄС, при майже постійному щорічному (крім 2009 року) зростанні цін на світовому ринку енергоресурсів.

По-третє, країни, що експортують енергоресурси, мають позитивний загальний торговельний баланс. Але негативним є те, що в основному тільки за рахунок енергоресурсів країни-експортери в СНД мають позитивне сальдо торговельного балансу, що спричиняє ефект «голандської хвороби».

Список літератури

1. Ишкин В. Энергетическая безопасность — одна из основ безопасности страны. //Панорама. — 2007. — № 1. // Document HTML. — <http://www.connect.ru/article.asp?id=7411>
2. Чапалыга А. Л. Региональная группировка стран мира. — Document HTML. — <http://geo.1september.ru/articlef.php?ID=200300207>
3. British Petroleum — World Energy Statistical Review. — June, 2011. — Document HTML. — <http://www.bp.com>
4. WTO International Statistics Annual Reports 2007–2011. — Document HTML. — http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

А. К. Яковлев

О. В. Сафонов

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

АНАЛИЗ МАКРОРЕГИОНАЛЬНОЙ И СУБРЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Резюме

В статье исследуется энергетическая безопасность, анализируются ее особенности на макрорегиональном и субрегиональном уровнях. Проанализированы причины возникновения энергетической угрозы. Сделаны выводы о возможности на мировом уровне создать условия для обеспечения энергетической безопасности в большинстве стран мира.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, макрорегион, субрегион, энергоэффективность.

O. Yakovlev

O. Safonov

Odessa National University named II Mechnikov

ANALYSIS OF MACRO-REGIONAL FND SUB-REGIONAL ENERGY SECURITY AND WAYS TO IMPROVE

Summary

The article deals with energy security, particularly in its analysis of macro-regional and sub-regional level. Analyzed the causes of threats to energy. Conclusions about the possibility of creating conditions for ensuring energy security in most countries around the world.

Key words: energy security, macroregion, subregion, energy efficiency.

НАШІ АВТОРИ

1. **Андерсон Ніна Володимирівна** — аспірантка Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
2. **Андрєєва Наталія Миколаївна** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, головний науковий співробітник відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
3. **Воробйова О. А.** — кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
4. **Гоголь Марина Миколаївна** — асистент кафедри інформаційних систем і технологій Одеського державного аграрного університету
5. **Горняк Ольга Василівна** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
6. **Горняк Марія Сергіївна** — здобувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
7. **Грінченко Юрій Леонідович** — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
8. **Данилова Ніколь Вікторівна** — аспірантка Київського національного університету імені Тараса Шевченка
9. **Доброва Тетяна Георгіївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри політичних наук Південноукраїнського національного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського
10. **Доленко Леонід Харлампійович** — кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
11. **Женчак Ольга Володимирівна** — аспірантка кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
12. **Зинченко Наталя Володимирівна** — кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємства і управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету
13. **Ільченко Світлана Віталіївна** — кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
14. **Козлова Анна Ігорівна** — аспірантка Київського національного університету імені Тараса Шевченка
15. **Кравченко Олександр Володимирович** — аспірант кафедри міжнародної економіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка
16. **Кравцова Анна Олегівна** — магістр з економічної теорії Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

17. **Кузін Дмитро Олександрович** — кандидат технічних наук, доцент кафедри виробничого менеджменту і логістики Національного дослідницького університету «Вища школа економіки» (Нижегородська філія)
18. **Лельчук Альона Генадіївна** — аспірантка Київського національного університету імені Тараса Шевченка
19. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
20. **Мартієнко Антоніна Іванівна** — кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічного регулювання природокористування Інституту проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України
21. **Мороз Павло Андрійович** — аспірант кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
22. **Пічугіна Юлія Валеріївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
23. **Поліщук Лілія Сергіївна** — аспірантка кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
24. **Прокоф'єва Ганна Сергіївна** — здобувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
25. **Садченко Олена Василівна** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
26. **Сафонов Олег Володимирович** — асистент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
27. **Сербов Микола Георгієвич** — кандидат географічних наук, проректор Одеського державного аграрного університету
28. **Сідлецька Оксана Станіславівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
29. **Стрижак Олена Олегівна** — кандидат економічних наук, доцент, докторант Харківського національного економічного університету
30. **Товкан Марина Миколаївна** — аспірантка Одеського державного екологічного університету
31. **Улибіна Валентина Олексіївна** — кандидат економічних наук, доцент Одеського державного екологічного університету
32. **Шмагіна Вероніка Валеріївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
33. **Яковлєв Олександр Костянтинович** — кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова. Протокол № 9 від 29 травня 2012 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 300 прим. Зам. № 514.

Видавництво і друкарня «Астропринт»
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-24-26, 33-07-17, 37-14-25
www.astroprint.odessa.ua; www.fotoalbom-odessa.com
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.