

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Odesa National University Herald

•

Вестник Одесского
национального университета

•

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Том 14. Випуск 15

Економіка

2009

Редакційна колегія журналу:

В. А. Сминтина (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. Н. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **Л. М. Голубенко**, **В. В. Заморов**, **І. М. Коваль**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **В. І. Труба**, **А. В. Тюрін**, **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. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, 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**, ст. викладач (*відповідальний редактор*)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації: серія КВ: № 11455-328Р від 07.07.2006.

Вища атестаційна комісія України визнала журнал фаховим виданням з соціологічних і політичних наук. Постанова Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Протокол № 2 від 24 листопада 2009 року.

Адреса редколегії:

65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЗМІСТ

Андерсен В. М. Неоекономічні виклики глобалізації: нова економічна географія	5
Бульдин И. В. Концептуальные основы фондового ценообразования	14
Бичкова Н. В. Реструктуризація як механізм забезпечення ефективності процесів корпоратизації в умовах трансформації економіки	22
Бутенко В. В. Коммерциализация как механизм развития трансфера технологий	30
Войнова Є. І. Інноваційна стратегія ТНК у постсоціалістичних країнах в умовах світової фінансової кризи	37
Горняк О. В. Розвиток теорії порівняльного аналізу економічних систем на початку ХХІ століття	49
Крючкова Н. М. Механізм податкового регулювання економічного розвитку України	55
Крючковский В. В., Оболенцева Е. А., Шарко М. В. Принятие управленческих решений в условиях многокритериальности финансово-экономических показателей	63
Ломачинська І. А. Теоретико-методологічні основи механізму збалансування фінансів підприємств	71
Макеева Е. А. Современные приоритеты развития экономической теории и их отражение в предпринимательской деятельности	84
Насадюк І. Б. Вплив спільної валюти на зовнішню торгівлю країн Південної Європи	93
Пичугина Ю. В. Системные подходы к измерению теневой экономики	101
Рогальська Н. Г., Рогальський О. Ф. Секьюритизація активів як інструмент проектного фінансування в контексті глобалізації фінансових ринків	110
Садченко Е. В. Экологическая цель стратегии кайдзен	119

Светличная Д. А.	
Развитие мирового хозяйства и интеграция Украины в международную экономику	131
Сініпольська Н. О.	
Національні системи пенсійного забезпечення в умовах світової фінансово-економічної кризи	139
Наші автори	146

В. М. Андерсон

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

НЕОЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: НОВА ЕКОНОМІЧНА ГЕОГРАФІЯ

У статті розглянуто теоретико-методологічні основи нових парадигм і концепцій в економічній географії та регіональній економіці, що викликані необхідністю вивчення просторових процесів глобалізації і формування економіки нового типу — неоекономіки. Запропоновано теоретико-методологічне обґрунтування прикладної економічної географії, бізнесової географії, геоменеджменту та геомаркетингу як нових конструктивних напрямків економічної географії.

Ключові слова: глобалізація, неоекономіка, економічна географія, регіональна економіка, просторова конкуренція, економіко-географічні кластери, бізнесова географія, географічна рента, геоменеджмент, геомаркетинг.

У світовій економіці відбуваються якісні зміни, пов'язані із глобалізацією, нерівномірністю розвитку, посиленням боротьби між тенденціями формування однополярного і багатополярного світу, загостренням конкурентної боротьби між країнами, регіонами і фірмами. Фактично мова йде про виникнення на рубежі XX і XXI століть економіки нового типу — неоекономіки. Можна виділити принаймні три групи факторів формування неоекономіки:

I. Фактори глобалізації: інтернаціоналізація виробництва та зростання мобільності капіталів; лібералізація ринків; стандартизація ділових процесів, продукції, мови спілкування і форматів передачі даних; формування міжнародної системи захисту прав інтелектуальної власності.

II. Фактори інформатизації: перетворення інформації на загальнодоступний ресурс (створення інформаційних мереж); формування нового “цифрового” простору (кіберпростору); створення і широке практичне застосування новітніх технологій; використання інформаційних технологій як засобів зв'язку і комунікацій.

III. Ціннісні і соціокультурні фактори: перехід до системи постматеріальних цінностей; зміна провідних мотивів трудової діяльності (у структурі потреб духовні домінують над матеріальними); спрямованість буденного і наукового пізнання на внутрішній світ людини, зростання ролі рефлексивної діяльності; зміна ментальності (свідомість стає новим предметом праці); інноваційність та креативність як сучасна модель економічної поведінки.

В умовах, коли ринок визначено загальноцивілізаційною цінністю, сила і могутність будь-якої держави все більше визначаються конкурентоспроможністю його виробників. Саме забезпечення конкурентоспроможності лежить в основі розробки стратегії розвитку країни, регіону і окремої

фірми. Розвиток країни та її регіонів залежить від усіх елементів ринку і, в першу чергу, від конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Але конкурентна перевага фірм створюється й утримується в тісному зв'язку з місцевими географічними умовами. Незважаючи на глобалізацію багатьох галузей виробництва, роль місця базування фірми останнім часом посилюється, і її успіх у змаганні з конкурентами залежить насамперед від стану справ у країні та окремому регіоні.

У свою чергу, країни і регіони також розвиваються в конкурентному середовищі. Це пов'язано з тим, що на даний час всі регіони світу переживають процеси економічної інтеграції і трансформації. Технологічні новації у сфері телекомунікацій та транспорту відкривають нові можливості для контактів і взаємодії регіонів незалежно від місця їх географічного розташування. Як наслідок, зростає конкуренція між регіонами щодо можливостей підключення до так званих “воріт глобальної економіки” — інноваційних і фінансових центрів та мереж, що генерують процес глобалізації.

Фактично мова йде про виникнення нової економічної географії — як у сенсі нових тенденцій і закономірностей розміщення економічної діяльності, так і у сенсі виникнення нових галузей і напрямків самої економічної географії як науки.

Подальшого розвитку потребують парадигми географічного простору в епоху глобалізації та інформаційного суспільства. Можна виділити принаймні чотири концепції географічного простору в сучасній економічній географії та регіональній/просторовій економіці: а) геопростір як фізичний атрибут (географічна відстань); б) геопростір як просторовий “контейнер” (гомогенне регіональне середовище у вигляді сукупності певних соціально-економічних, політичних, правових та екологічних умов); в) геопростір як “мережа” (географічне положення у системі сучасних гео економічних, геополітичних, гео екологічних та геодемографічних відношень і взаємодій); г) геопростір як “кіберпростір” (Інтернет).

Зокрема, заслуговують на увагу і аналіз такі питання, як:

– “анігіляція” фізичного географічного простору (географічної відстані) завдяки сучасному транспорту, логістиці та Інтернету;

– співвідношення “простору потоків” (за М. Кастельсом [6]) та “простору місць” (за Ф. Котлером [8, 20, 21]);

– феномен просторової конкуренції і конкуренції регіонів у глобальній економіці [10, 24];

– економіко-географічна інтерпретація теорії “виробництва соціального простору” Анрі Лефевра [23];

– необхідність теоретико-методологічного обґрунтування, методичної і технологічної розробки геомаркетингу і бізнесової (ділової) географії як нових напрямків менеджменту і прикладної географії [1–4].

Сучасна вітчизняна економічна географія переживає певну методологічну кризу, пов'язану із глибокою зміною загального об'єкту дослідження суспільних наук — суспільно-економічної формації, переходом від планово-централізованої до “квazіринкової” економіки. Пострадянська економічна географія ще й досі “інкапсулює” в собі застарілі теоретико-методологічні

схеми “радянської економіко-географічної науки”, які фактично гальмують вкрай необхідний процес методологічного оновлення і модернізації сучасної української економічної географії. Радянська економічна географія запламувала себе відданим і безперечним служінням владі, державі, ідеологічній машині, виступаючи у невластивій науці функції пропагандистської ширми. Це не обвинувачення, а визнання власної провини насамперед.

В сучасній пострадянській економічній географії передусім необхідно заповнити гігантський провал, що утворився у теоретичних і методологічних дослідженнях. Мова йде, насамперед, про такі напрямки, як теорія господарської географії і географічна теорія господарства, бо радянський період історії був справді безхазяйним і навіть “антигосподарським”. Фактично ми ще й досі не маємо ні практики цивілізованого ринкового господарювання, ні його сучасної філософії (теорії), яка б могла бути покладена в основу цієї практики. Потрібно розробити географічну теорію формування і просторового розподілу попиту, бо імперативом усієї попередньої історії вітчизняної економічної географії була виробнича пропозиція. Для цього треба вивчати географічні аспекти способу життя і споживчих норм (але не тих формальних норм “СНИПа”, за якими приходилося по 20 погонних сантиметрів пляжу на кожного відпочиваючого). Економіко-географи повинні активно працювати у напрямку розробки теорії і методики вивчення споживчого попиту як проєкції способу життя і достоїнства людини, що формується в специфічному регіональному соціокультурному, духовному і природному середовищі. Нарешті, вкрай необхідна географічна теорія підприємницької діяльності (теорія бізнесової географії) — теорія, подібна до теорії підприємництва Й. Шумпетера, яка дає інтерпретацію цієї діяльності в часі, ігноруючи просторову складову [16].

Але дуже важливо, щоб зазначені теоретичні розробки не потонули в освоєнні регіональної економічної статистики, не набули суто фактографічного змісту і не перетворилися у “позатеоретичне” типологізування і складання безідейних множин описових тематичних карт.

Тут треба провести чіткий “водорозділ” між економічною географією і регіональною (або просторовою) економікою. З точки зору сучасної системології (загальної теорії систем), можна стверджувати, що ці обидві науки вивчають один, той же самий об’єкт — народногосподарський комплекс та економічну поведінку суб’єктів господарювання, але принципово різними шляхами його системної інтерпретації. В економіко-географічних системних представленнях (системних моделях) простір фігурує як “опорна змінна” (за термінологією Дж. Кліра [7]), і до неї можна прив’язати безліч різноманітних “базових атрибутів”, що називається “від геології до ідеології”. У просторовій економіці, навпаки, простір розглядається як окрема атрибутивна ознака, що прив’язується до певних суб’єктів господарської діяльності, які фігурують як опорна змінна. Звідси походить різна системна інтерпретація об’єкту дослідження і, як наслідок, різна епістемологічна направленість економічної географії і просторової економіки. На жаль, багато вітчизняних економіко-географів і регіональних економістів не розуміють цього системологічного нюансу, що часто-густо призводить

до численних методологічних помилок та інверсій і принципово унеможливорює чітку “демаркацію” економічної географії та регіональної (просторової) економіки.

Треба погодитись з думкою російського економіста О. Г. Гранберга про те, що “по-перше, регіональна економіка не обов’язково повинна заміщувати економічну географію, по-друге, економічній географії не слід камуфлюватися під регіональну економіку. Обидві навчальні дисципліни мають право на існування. Вся справа — у їх розумному взаємосполученні і якості навчально-методичного забезпечення” [5, с. 9].

Феномен регіональної конкуренції тільки недавно привернув увагу науковців, як і тісно пов’язана з ним проблема регіонального маркетингу (маркетингу регіонів). Кількість фундаментальних літературних джерел з цієї проблематики ще дуже обмежена і представлена в основному працями зарубіжних авторів. Сучасні теоретичні і прикладні дослідження регіональної конкуренції здійснюються за такими напрямками: 1) визначення існуючих агентів (суб’єктів) регіональної конкуренції; 2) розробка системи індикаторів конкурентоспроможності регіонів; 3) визначення негативних і позитивних ефектів регіональної конкуренції; 4) включення регіональної конкуренції до пріоритетів регіонального планування та регіональної політики.

На даний час можна виділити принаймні п’ять основних причин актуалізації проблеми регіональної (у загальному випадку — просторової) конкуренції [10, 14, 22, 24].

По-перше, регіони та міста все більше стають реальними “двигунами” глобальної економіки. Застарілі твердження деяких ортодоксальних економістів про “позапросторову економіку” та “кінець географії” не витримують випробування часом — у світі посилюються процеси регіональної (територіальної) концентрації та спеціалізації виробництва, посилюється значення врахування системних властивостей регіонального географічного середовища у процесі розміщення бізнесу (у вигляді концепцій соціально-відповідального і сталого бізнесу).

По-друге, зараз фактично відбувається підриг традиційних економічних засад категорій “місце розташування” та “економічний простір”. Вони вже не можуть сприйматися як щось фіксоване і незмінне. Прикладом можуть служити процеси “офшоризації” багатьох технологічних процесів, які все більше “мігрують” до місць розташування дешевої робочої сили.

По-третє, на відміну від національних держав та фірм, для регіонів та міст не існує ефективних економічних компенсаційних механізмів. Для них майже не розробляється чітких схем макроекономічного регулювання, вони також не можуть бути однозначно позиційовані і з точки зору міжнародного поділу праці.

По-четверте, регіони та міста відіграють ключову роль у новітніх процесах децентралізації та перегляду економічної політики. Функції економічної координації та регулювання все більше переносяться з національного на міжнародний рівень, а далі транслюються на регіональний та субрегіональний рівні.

По-п'яте, як свідчить економічна практика, конкурентоспроможні регіони і території приваблюють більше приватних інвестицій. Прибуток від таких інвестицій є найбільшим у тих регіонах та містах, які створюють своє багатство передусім за рахунок високої конкурентоспроможності.

Під конкурентоспроможністю регіону як суб'єкта ринкових відносин розуміється здатність виступати на світовому ринкові регіональних економік нарівні з конкуруючими суб'єктами — іншими регіонами.

Конкурентоспроможність регіону визначається як наявністю тих чи інших конкурентоспроможних галузей та сегментів економіки, так і здатністю регіональних органів влади створити умови регіональним підприємствам для досягнення й утримання ними конкурентної переваги на регіональних ринках [24, 25].

Провідна роль у досягненні конкурентоспроможності регіону належить економіко-географічним кластерам, тобто сконцентрованим за географічною ознакою групам взаємозалежних підприємств, спеціалізованих поставальників послуг, а також зв'язаних з їхньою діяльністю некомерційних організацій і установ, що конкурують, але разом з тим і взаємодоповнюють один одного. Саме кластери створюють критичну масу, необхідну для конкурентного успіху у визначених галузях і, як наслідок, у відповідних регіонах [10, 11].

Починаючи з 1990 р. розвивається т. зв. “нова економічна географія” (НЕГ), яка, на думку її творця — лауреата Нобелівської премії 2008 року в галузі економіки Пола Кругмана [9, 17], покликана заповнити традиційну зневагу неокласичної економічної теорії до проблем розміщення продуктивних сил. Теорія НЕГ використовує стандартні компоненти неокласичної економіки (тобто раціональне прийняття рішень безліччю незалежних агентів ринку і прості моделі загальної рівноваги) для того, щоб змодельовати досягнення компромісу між розосередженням і агломерацією, чи між відцентровими і доцентровими силами. Достоїнством цього підходу вважається строгість теоретичної бази, “наявність солідних мікроекономічних основ”, тобто можливість “чітко вивести колективне поведіння з індивідуальної максимізації”. П. Кругман підкреслював, що з'явилася можливість прямо вмонтувати географічний аналіз в неокласичну економіку, і у такий спосіб покінчити, нарешті, з його маргінальним положенням.

Ефективним інструментом запровадження регіонального і місцевого розвитку в умовах загострення гео економічної конкуренції має стати бізнесова географія (бізнес-географія) [1, 2, 4]. Можна виділити принаймні чотири обставини, що викликали появу й обумовлюють можливість широкого практичного застосування цієї нової прикладної суспільно-географічної науки: 1) зростання числа суб'єктів господарювання, що одержали право самостійно здійснювати територіальне планування і управління своєї господарської діяльності. Це особливо характерно для економік перехідного типу, які характеризуються появою (відновленням) інституту приватної власності на землю, а також зростанням кількості самостійних підприємств і фірм, що надають територіально-розподілені послуги (в англійській літературі для них почали використовувати спеціальний тер-

мін — “location-based service”). У цій ситуації бізнесова географія допомагає забезпечити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання за рахунок раціональної просторової організації виробництва і ринку збуту товарів (послуг); 2) загострення конкуренції на ринках товарів і послуг, що призводить до необхідності розглядати просторовий фактор як один із ключових резервів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. В умовах, коли всі інші можливі ресурси підвищення конкурентоспроможності (технологічні, організаційні, соціальні) вже майже вичерпані, резерв раціональної просторової організації виробництва і розподілення стає провідним і може забезпечити суттєвий економічний ефект. У цьому зв'язку географічний простір (географічне середовище) може розглядатися як важливий різновид виробничого ресурсу (ресурсо-товару), що претендує на роль самостійного об'єкта менеджменту і маркетингу; 3) розширення прав і зростання самостійності місцевих органів влади зумовлюють необхідність переходу від територіального управління, яке фактично виконує лише функції адміністрування за територіальною ознакою, до географічного менеджменту, що містить у собі такі додаткові функції, як територіальне планування, географічна експертиза, регіональний маркетинг, геоаудит та ряд інших. Бізнесова географія є ефективним інструментом реалізації концепції сталого розвитку на місцевому та регіональному рівнях; 4) поява нових інформаційних технологій збору, збереження, обробки і поширення географічної інформації, що забезпечують можливість організації територіального соціально-економічного моніторингу. Такий моніторинг дозволяє контролювати процеси територіальної організації і самоорганізації виробництва і споживання як на рівні фірми, так і на рівні цілого регіону. Географічні інформаційні системи (ГІС), супутникове позиціювання (GPS) та навігаційні системи, дистанційне зондування, автоматизоване картографування, мобільний зв'язок та Інтернет складають сучасну технологічну основу геоменеджменту — просторового аналога time-менеджменту (управління часом), який дозволяє ефективно здійснювати функції територіального/просторового планування, управління і моніторингу [2].

В якості об'єкта бізнесової географії, на наш погляд, треба розглядати просторову поведінку суб'єктів економічної діяльності (компаній, фірм, банків, підприємств і організацій різної форми власності) у реальному географічному просторі (середовищі) в умовах ринкової (або змішаної чи квазіринкової) економіки. Бізнесова географія принципово не може існувати в умовах виключно планової (командно-адміністративної) економіки.

Предметом бізнесової географії є вивчення закономірностей просторової організації різноманітних бізнес-процесів, а метою — розробка моделей раціональної (оптимальної) просторової організації підприємницької діяльності на основі економічних, соціальних та екологічних критеріїв.

Теоретико-методологічну основу бізнесової географії мають складати:

– географічна теорія розміщення, побудована на основі адаптації до географічних реалій занадто формалізованої в рамках просторової економіки т. зв. “локаційної теорії” (location theory);

- географічна теорія просторової конкуренції;
- теорія географічної ренти;
- географічна теорія менеджменту;
- географічна теорія маркетингу;
- теорія економіко-географічних ризиків;
- теорія прийняття просторових рішень;
- кластерна теорія просторової організації бізнесу.

Технологічний рівень бізнесової географії має представляти ділова географія — сукупність географічних (здебільшого геоінформаційних) технологій менеджменту.

Бізнесова географія відрізняється від прикладної економічної географії передусім тим, що вона орієнтована на пошук і реалізацію просторових факторів покращення конкретних бізнес-рішень і оперує на рівні менеджменту окремої фірми (підприємства, організації), у той час як прикладна економічна географія обслуговує корпоративні суспільні потреби певних територій (територіальних громад) і оперує на рівні планування території (геопланування) [13, с. 96].

Однією з головних задач бізнесової географії має бути вивчення рентних ефектів системного (групового) розміщення. Якщо розглядати територію (за Е. Б. Алаєвим — геоторію) як обмежений природний ресурс — просторовий базис розміщення суспільства, то можна застосувати “рентний” підхід для з’ясування процесів використання географічного простору і географічного середовища. В умовах глобалізації економічних процесів та фінансових ринків інвестори (які вже мають міжнародний, транснаціональний статус) і “власники” територій (уряди країн, органи місцевого самоврядування) вступають у відносини, аналогічні відносинам землевласників і капіталістів-орендаторів в рамках класичної теорії земельної ренти. Тому можна говорити про географічну (регіональну) ренту, яка виникає в процесі використання “регіонального середовища” у вигляді розміщення там інвестицій, запроваджених у результаті гео економічної конкуренції інвесторів. Бізнесова географія як прикладна наука має вивчати процеси і особливості утворення географічної ренти різних типів, у тому числі географічної квазіренти. Вона повинна мати відповідний методичний апарат для її кількісного оцінювання і прогнозування. Важливе значення для бізнес-географії має також вивчення мультиплікаторних ефектів розміщення. Мультиплікаторний (посилюючий або гальмуючий) ефект розміщення виникає завдяки впливу певної сукупності просторових факторів (мультиплікаторів) на об’єкт, що розміщується, і навпаки (через зворотний зв’язок). Таким чином, ефект розміщення (економічний, соціальний, екологічний) певного об’єкту в різних місцях буде різним.

Географічний маркетинг (геомаркетинг) є однією з найважливіших складових бізнесової географії, що має велике самостійне значення. Поняття геомаркетингу можна розглядати в рамках трьох різних концепцій [1, 2]. По-перше, під геомаркетингом можна розуміти географічні аспекти класичного маркетингу, зокрема, процедури географічної сегментації ринку і географічного позиціонування товару (послуги) [19]. По-друге, геомар-

кетинг можна трактувати як маркетинг місця і, зокрема, маркетинг регіону. По-третє, геомаркетинг можна розглядати як маркетинг географічних знань і технологій.

Актуальним завданням сучасної вітчизняної економічної географії є розробка загальних теоретико-методологічних та технологічних засад прикладної економічної географії та бізнес-географії, визначення їхніх пізнавальних функцій і прикладного значення у системі географічних наук як нових конструктивних напрямків суспільної географії [12, 13].

Література:

1. Андерсон В. М. Геоменеджмент і геомаркетинг як інструменти запровадження регіонального розвитку в умовах ринкових перетворень в Україні // Україна в сучасному світі. — К.: Стило, 2003. — С. 336–348.
2. Андерсон В. М. Бізнес-географія і геомаркетинг — нові напрямки конструктивної географії // Наукова парадигма географічної освіти України в ХХІ столітті: Збірник наукових статей II Міжвузівської науково-практичної конференції 22 грудня 2006 року. — Донецьк: ДОУ, 2006. — С. 83–94.
3. Андерсон В. М. Регіональна конкуренція як фактор соціально-економічного розвитку територій в умовах глобалізації: теоретичний аспект // Научные основы современных тенденций пространственного развития. Сб. науч. тр. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2007. — С. 27–35.
4. Андерсон В. М. Бізнесова географія як новий напрям конструктивної географії: теоретико-методологічні та технологічні засади // Географія в інформаційному суспільстві. Зб. наук. праць. У 4-х тт. — К.: ВГЛ Обрії, 2008. — Т. II. — С. 161–163.
5. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. — М.: ГУ ВШЭ, 2003.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
7. Клир Дж. Системология. Автоматизация решения системных задач. — М.: Радио и связь, 1990. — 544 с.
8. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. — Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. — 376 с.
9. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика. — М.: Юпитер, 2003. — 388 с.
10. Портер М. Конкуренция — М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. — 608 с.
11. Соколенко С. Г. Кластеры в глобальной экономике. — К.: Логос, 2004. — 848 с.
12. Топчієв О. Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики. — Одеса: Астропринт, 2005. — 632 с.
13. Топчієв О. Г. Основы суспільної географії: підручник для студ. географ. спеціальностей вищих навч. закладів / О. Г. Топчієв. — Одеса: Астропринт, 2009. — 544 с.
14. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2-х т. — Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. — К.: КНЕУ, 2006. — 244 с.
15. Черваньов І. Г., Ігнат'єв С. Є. Бізнес-географія: перспективи чи спроба наздогнати потяг, що рушив? // Український географічний журнал, № 1(61), 2008. — С. 61–64.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
17. Fujita M., Krugman P., Venables A. J. The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade. — Cambridge: The MIT Press, 1999. — 432 p.
18. Gateways to the Global Economy / A. E. Andersson, D. E. Andersson (Eds.). — Edward Elgar, 2000. — 322 p.

19. *Geomarketing. Methods and Strategies in Spatial Marketing* / Gerard Cliquet (Ed.). — ISTE Ltd, 2006. — 327 p.
20. *Kotler P., Asplund C., Rein I., Haider D. Marketing Places Europe*. — Pearson Education Limited, 1999. — 359 p.
21. *Kotler P., Haider D., Rein I. Marketing Places*. — New York. The Free Press, 1994. — 321 p.
22. *Laulajainen R., Stafford H. A. Corporate Geography. Business Location Principles and Cases*. — Kluwer Academic Publishers, 1995. — 296 p.
23. *Lefebvre H. The Production of Space*. — Blackwell, Oxford, 1991. — 454 p.
24. *Regional Competition* / P. W. J. Batey, P. Friedrich (Eds.). — Springer, 2000. — 312 p.
25. *Theories of Endogenous Regional Growth: Lessons for Regional Policies* / B. Johansson, C. Karlsson and R. Stough (Eds.). — Springer, 2001. — 316 p.

В. Н. Андерсон

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

НЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

Резюме

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы новых парадигм и концепций в экономической географии и региональной экономике, вызванных необходимостью изучения пространственных процессов глобализации и формирования экономики нового типа — неоекономики. Предложено теоретико-методологическое обоснование прикладной экономической географии, бизнес-географии, геоменеджмента и геомаркетинга как новых конструктивных направлений экономической географии.

Ключевые слова: глобализация, неоекономика, экономическая география, региональная экономика, пространственная конкуренция, экономико-географические кластеры, бизнес-география, географическая рента, геоменеджмент, геомаркетинг.

V. Anderson

Odessa I. I. Mechnikov National University

NEOECONOMIC CHALLENGES OF GLOBALIZATION: NEW ECONOMIC GEOGRAPHY

Summary

The article considers theoretical and methodological bases of new paradigms and conceptions in economic geography and regional economics caused by necessity of study the spatial processes of globalization and forming of neoeconomy as a new type of economy. Theoretical and methodological backgrounds of applied economic geography, business geography, geomangement and geomarketing as new constructive fields of economic geography are suggested.

Key words: globalization, neoeconomy, economic geography, regional economics, spatial competition, economic-geographical clusters, business geography, geographical rent, geomangement, geomarketing.

И. В. Бульдин

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОНДОВОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В статье рассмотрены концептуальные основы теорий фондового ценообразования, таких как традиционная теория и “теория уверенности”, позитивные и негативные аспекты последних, степень их противодействия. Проведен анализ влияния основных факторов (внутренних и внешних) на динамику формирования цен на фондовом рынке; выявлена целесообразность практического применения вышеозначенных теорий в условиях динамично изменяющегося современного рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: фондовый рынок, акция, облигация, “теория уверенности”, традиционная теория, фондовое ценообразование, доходность, дивиденд, процентная ставка, инвестор.

Основной задачей при анализе тенденций развития фондовых рынков является определение общих концепций портфельного инвестирования, базисных параметров и факторов, которые оказывают влияние на предметный выбор объекта инвестирования. В данном контексте наиболее актуальным представляется провести анализ зарождения и развития основных теоретических постулатов, в соответствии с которыми формируются основные концепции фондового ценообразования.

Наиболее сложным аспектом современного фондового рынка является выявление и систематизация всего перечня факторов, которые оказывают влияние на фондовое ценообразование. На современных фондовых рынках динамика изменения цен имеет для инвестора намного большее значение, чем размер дивидендного дохода, получаемого по акциям. Проблема моделирования процесса ценообразования на рынке ценных бумаг была затронута в научных работах ведущих идеологов современного фондового рынка, таких как Тьюлз Р., Финнерти Д., Мур Д., Айрес Л., Мэнделл Д. Целью данной статьи является исследование основных концепций и факторов, в соответствии с которыми происходит периодическое колебание фондовых цен в условиях динамично изменяющейся конъюнктуры рынка ценных бумаг.

Все многообразие факторов и условий, оказывающих влияние на фондовый рынок, исходя из заключения Ричарда Дж. Тьюлза, условно можно разделить на две категории. К первой категории относят факторы и условия, которые формируются за пределами фондового рынка. Но именно данные факторы оказывают влияние на изменение цен в долгосрочной перспективе. Ко второй категории относятся “технические” факторы и условия, которые проявляются на самом рынке в краткосрочном периоде и также влияют на динамику фондовых цен. Данные две категории факторов могут воздействовать на рынок как в одновекторном, так и разновектор-

ном направлениях. Исходя из данного заключения, Ричард Дж. Тьюлз выделяет две теории фондовых цен [1].

Первой из них является так называемая традиционная теория фондовых цен. Суть этой теории заключается в утверждении, что основной причиной изменения цен на акции является ожидание возможных изменений в структуре и размерах доходов корпораций. Изменения в доходах влияют на размер дивидендов. Исходя из этого, инвестор должен максимально точно оценить степень влияния всех основополагающих условий на формирование доходов компаний. Вот почему многие агенты фондового рынка совершают сделки зачастую еще до того, как произойдут ощутимые изменения в доходах корпораций. Основная идея данной теории заключается в том, что именно цена акции является максимально точным ориентиром размера будущих дивидендов [1]. Любой отдельно взятый фактор, изменяющий размер дохода корпорации, отрасли, в свою очередь, оказывает влияние на цены акций, которые обычно реагируют на изменения в доходах и дивидендах с определенным опережением. В рамках данной теории дивиденд выступает вторичным фактором по отношению к доходам компаний, находясь в прямой зависимости от последних. Именно в этом состоит классическая теория, объясняющая движение цен на акции, т. е. цены на акции реагируют с определенным опережением на изменения в деловой активности предприятий.

Суть второй теории (называемой “теорией уверенности”) состоит в утверждении, что динамика цен на акции зависит от уверенности и осведомленности инвестора в будущих доходах корпораций. Данная теория в значительной степени отличается от традиционной, так как объясняет изменение рыночных цен на акции на основе психологического фактора (уверенности), в отличие от традиционной теории, которая базируется на статистике (информации об изменениях доходов корпораций). Именно с помощью теории уверенности стало возможным объяснить стихийные изменения в котировках ценных бумаг, необъяснимые с позиции традиционной теории [1]. В последнее время наблюдается ярко выраженное противодействие этих двух теорий. Традиционная теория определяет цену на акции с позиции анализа определенной статистической информации (уровень доходов, дивидендов, процентных ставок), выбор инвестора зависит от устойчивых правил и стандартов поведения на бирже (например, тенденция продавать акции при определенном значении отношения рыночной цены акции к чистой прибыли компании в расчете на одну акцию). Следовательно, располагающий определенным объемом статистической информации инвестор может с высокой степенью точности предсказать изменения на рынке. Но это противоречит тому факту, что рынок зачастую ведет себя стихийно, вопреки всем положениям теории, независимо от характера статистической информации о деловой активности предприятий.

Сторонники теории уверенности отрицают подобный “рутинный” (автоматизированный) характер движения рынка. По их мнению, рынок не в состоянии адекватно реагировать на экономическую информацию, а его “беспристрастность” не имеет объяснения, особенно в случае возникнове-

ния биржевой паники и нелогичного поведения институциональных инвесторов вследствие финансового кризиса. Цены на акции также, в свою очередь, не всегда изменяются пропорционально уровню предпринимательской деятельности компании, то опережая, то отставая от последнего [2]. Главной же аксиомой, которую выдвигают сторонники данной теории, является утверждение, что рынок сам по себе крайне непредсказуем, поскольку является квинтэссенцией взаимодействия психологического и информационного факторов, результат которого крайне сложно спрогнозировать. Согласно этой теории, акции определенной компании будут массово приобретаться в случае позитивной оценки инвесторами перспектив ее развития. Этот процесс будет продолжаться, пока цены не достигнут максимума с точки зрения нормального рыночного уровня цен. В случае, если инвесторы настроены пессимистически, будет иметь место массовый “сброс” и понижение цен акций конкретной компании, независимо от результатов ее деятельности. Именно теория “уверенности” в значительной степени объясняет периодическое возникновение рынков “быков” и “медведей”, поскольку формирование последних труднообъяснимо с позиции традиционной теории. Благодаря теории “уверенности” можно объяснить причины падения цен на акции в преддверии экономического подъема, и повышение цен на них незадолго до рецессии. Минусом теории “уверенности” является тот факт, что анализировать фондовый рынок, опираясь на поведение инвесторов, крайне нецелесообразно.

Традиционная теория, в свою очередь, приводит к успеху лишь в том случае, если инвестор занимается тщательной проработкой и анализом первичного статистического материала, который в значительной степени базируется на фундаментальных условиях предпринимательства [3]. К ним обычно относят сформировавшиеся за пределами рынка экономические и политические факторы, которые определяют основные тенденции на рынках отдельных акций или на рынке в целом. Фондовые индексы, например, обычно соотносятся с такими показателями экономической активности, как объем ВВП или индекс промышленного производства. В период динамичного экономического подъема цены на акции растут, в период спада — падают. Но цены на отдельные группы ценных бумаг ведут себя в определенной степени индивидуально. Тем не менее целесообразно выделить основополагающие экономические и политические факторы, которые являются доминирующими в специфике фондового ценообразования. Согласно традиционной теории фондовых цен, наиболее важным фундаментальным фактором являются доходы корпораций. Цены акций должны учитывать возможное изменение доходов компании. Любой инвестор приобретает акций для достижений следующих двух целей: 1) переоценки их стоимости; 2) доходности. Если с течением времени доходность компании имеет склонность к увеличению, то рынок, в свою очередь, реагирует изменением стоимости акций. Доходность акций определяется соотношением между выплачиваемым по ней дивидендом и рыночной ценой. Акция может выступать доходным инструментом для своего владельца только в том случае, если корпорация — эмитент распределяет часть своей прибыли

ли для выплаты дивидендов. Но даже если происходит противоположная ситуация и компания реинвестирует большую часть прибыли в собственное развитие, которое ведет к повышению ее доходов в перспективе, это также положительно сказывается на увеличении объема дивидендов и цен на ее акции [2].

Исходя из концепции традиционной теории фондового ценообразования, вторым по важности фактором (после доходов), влияющим на цену акции, является размер дивиденда. Инвесторы предпочитают высокий дивиденд, поскольку он является подтверждением высокой рентабельности доходов, реинвестированных корпорацией. Однако подобное высокое значение дивиденда применимо, в основном, при инвестировании в акции молодых, быстрорастущих компаний. При инвестировании в акции крупных, стабильных компаний размер дивиденда не играет столь решающей роли, поскольку для инвестора намного более важна будущая переоценка рыночной стоимости, которая может принести прибыль, намного большую, чем размер дивиденда. При этом инвестор избавлен от поисков альтернативного источника вложения дивиденда, поскольку за него эту функцию выполняет корпорация — эмитент, реинвестируя большую часть дивидендов в собственное развитие. Сравнительно небольшой дивиденд также сокращает налоговое бремя для инвестора, поскольку любой дивиденд облагается налогом в год своей выплаты, получив же меньший дивиденд в абсолютном значении, в обмен на перспективу роста цены акции в будущем, инвестор сокращает свои (налоговые) издержки по владению акциями.

Еще одним немаловажным параметром, влияющим на цену акции, является процедура дробления акций, называемая “сплит”. Данная процедура заключается в делении корпорацией своих акций в определенной пропорции, например, 1 : 2. Это значит, что инвестор, владеющий, например, 100 акциями по 50 долларов за единицу, станет владельцем 200 акций по 25 долл. за единицу. Причинами (как и результатом) дробления акций является понижение цен на них и расширение круга потенциальных инвесторов, способных их приобрести. Встречается и прямо противоположная ситуация, когда “сплит” приводит к повышению цены акции, которое может иметь место вследствие определенных ожиданий инвесторами информации об увеличении прибыли компании. Но в данном случае повышение цены акции вызвано ожиданием высоких доходов компании, а не процедурой дробления [1].

Также крайне немаловажно отметить определенную степень влияния на цены акций такого показателя, как уровень процентных ставок. Взаимосвязь между ставкой процента и ценами на фондовом рынке проявляется в следующем: чем меньше процентная ставка по кредитам, тем больше у потенциального инвестора возможностей получить денежные средства для осуществления спекуляций на фондовом рынке. Доход спекулянта в данном конкретном случае составляет разница между доходностью акций и стоимостью пользования денежными средствами. Т. е. чем ниже уровень процентной ставки, тем больше акций инвестор в состоянии приобрести на заемные средства, тем больше спрос на акции, а следовательно, в результа-

те повышается их цена. В случае высоких процентных ставок, небольшого количества денег в обращении, спекулянты предпочитают не пользоваться заемными денежными средствами, вследствие этого их активность на фондовом рынке слабеет, как результат, цены на акции снижаются [4].

Многие исследователи фондового рынка пытались определить степень взаимозависимости между доходностью на акции и облигации. Степень разрыва между последними может оказать решающее влияние на цены акций. В случае, если доходность акций превышает доходность облигаций, инвесторы предпочитают воздерживаться от продажи акций и инвестировать свободные денежные средства в приобретение дополнительных акций, что ведет к повышению цен на них. В случае, если разница между доходностью акций и облигаций незначительна, инвесторы предпочитают вкладывать средства в облигации, как в инструменты с фиксированной доходностью и более высокой степенью надежности. Подобную разницу между доходностью акций и облигаций называют “спрэд”. В случае отрицательного спреда можно сделать вывод, что на фондовом рынке наблюдается “медвежья” тенденция [3].

Фактором, оказывающим влияние на динамику фондового ценообразования, являются также товарные цены. Во многих крупных компаниях объем товарных — материальных запасов в значительной степени влияет на величину прибыли. В случае повышения цен у компаний появляется возможность реализовать свои товарно-материальные запасы по более высоким, чем закупочные, ценам. Такая возможность имеет место в том случае, если между закупкой и продажей товаров проходит значительный промежуток времени. В случае же снижения цен, хранение товарных запасов приносит убытки. Во время “великой депрессии” инвесторы, в случае с инфляционным ростом товарных цен, предпочитали вкладывать средства в акции компаний — товаропроизводителей. Подобное поведение объясняется высокой степенью доверия населения к акциям в периоды высокой инфляции. Обычно цены на акции растут пропорционально повышению уровня товарных цен вследствие того, что прибыли корпораций и дивиденды растут одинаковыми с инфляцией темпами. Таким образом, выполняется главная задача инвестора — сохранение покупательной способности своих вложений. Уровень доходности акций в случае инфляционных тенденций в экономике зависит от ряда факторов. Необходимо отметить, что вероятность повышения доходов в случае инфляции касается, в первую очередь, владельцев акций частных промышленных компаний, но не акционеров государственных коммунальных и транспортных предприятий [5].

Немаловажное значение при анализе фондовых цен имеет степень влияния фундаментальных политических факторов. В последнее время их влияние на динамику фондовых цен значительно возросло. Это объясняется тем фактом, что в ряде отраслей значительно увеличилась степень государственного влияния, наряду с его ослаблением в других. Динамика изменения степени государственного влияния в значительной степени сказывается на прибыли как отдельных компаний, так и отраслей в целом. Усиление степени регулирования может негативно отразиться на дохо-

дах корпораций, но еще больший негативных эффект может оказать дерегулирование, в случае которого происходит ужесточение конкуренции, ведущее к определенному сокращению прибыли. Нельзя недооценивать степень влияния на фондовый рынок таких факторов, как программы государственных расходов, фискальной политики, предвыборных обещаний электорату. Различные государственные службы также своими действиями оказывают влияние на фондовый рынок. Изменения в тарификации услуг сказываются на объемах прибыли компаний коммунального сектора, а также транспортных компаний. Антимонопольные действия правительства ведут к снижению котировок акций компаний, против которых они направлены. Зачастую решения о слиянии или приобретении корпораций принимаются с определенной долей правительственного вмешательства. Исходя из этого, можно сделать вывод о все более увеличивающейся степени влияния политических факторов на конъюнктуру рынка ценных бумаг. В этой связи актуально высказывание одного из идеологов американского фондового рынка Джона Финнерти: "...инвестор не может игнорировать политические события точно так же, как он не может не обратить внимание на последние отчеты корпораций о прибылях" [6].

На динамику фондовых цен также оказывает влияние так называемый военный фактор. Военные расходы правительства могут оказывать как стимулирующее, так и дестабилизирующее влияние на развитие экономики и фондового рынка соответственно. Война относится к числу непрогнозируемых событий и часто оказывает непредсказуемое и ярко выраженное влияние на фондовый рынок. Например, после окончания второй мировой войны в США наблюдалась высокая инфляция и экономический бум. Темпы развития экономики в некоторой степени сократились в 1949 г., но началась война в Корее, предотвратившая экономический спад и оказавшая стимулирующее влияние на экономику страны. В дальнейшем расходы федерального правительства остались на высоком уровне и даже увеличились вследствие войны во Вьетнаме [1]. Теракт 11 сентября 2001 г. привел к беспрецедентному на тот момент падению фондовых индексов, значительному снижению котировок акций страховых, строительных, транспортных компаний, авиакомпаний. Последовавшая затем война в Ираке отразилась на значительном увеличении правительственных социальных расходов, льготных условий ипотечного кредитования, повышении объема внешних обязательств. Результатом этого стало повышение котировок корпораций, связанных с ВПК, нефтедобывающих компаний, увеличился объем эмиссии облигаций, обеспечением которых выступали кредиты на недвижимость. Но самое главное последствие этих событий — рост фиктивного капитала на американском и мировом фондовых рынках, который рано или поздно должен был начинать "сжиматься", и как результат, возникший в середине 2007 г. мировой финансовый кризис ликвидности.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать следующие выводы. Как традиционная теория фондового ценообразования, так и теория "уверенности" не являются идеальным руководством к действию для инвесторов. Знание инвесторами особенностей конъюнктуры фондового рынка,

статистической информации о деятельности компании и перспективах ее развития не дают никаких гарантий для осуществления идеального вложения средств. В то же время, нецелесообразно постоянно полагаться при принятии инвестиционных решений лишь на психологический фактор в попытке действовать вопреки тенденциям на рынке, поскольку такая стратегия эффективна лишь в случае динамично изменяющихся фондовых рынков, функционирующих в условиях жесткой неопределенности, порожденной политической либо экономической нестабильностью. Фондовый рынок на протяжении всего периода своего существования подвергался влиянию широкого спектра фундаментальных факторов, периодически опровергая ту или иную теорию формирования цен на рыночные активы. Основная задача инвестора — разработать комбинированный инвестиционный подход, включающий в себя анализ фундаментальных определяющих факторов (статистические отчеты о деятельности компаний, размер дохода, дивидендов, процентных ставок, товарных цен), а также учитывающий возможное влияние факторов, которые проявляют себя не так часто (политические изменения, конфликты, теракты, забастовки, финансовые кризисы, иррациональное поведение инвесторов и дилеров). Лишь динамично изменяющаяся инвестиционная стратегия, учитывающая все экономические, политические и социальные реалии, и психологические аспекты, позволяет объективно оценивать фондовые активы в зависимости от предпочтений инвестора.

Литература:

1. Tewels R., Tewels T., Bradley E. *The Stock Market*, John Wiley & Sons Inc., — 1997. — P. 487–500.
2. G. H. Moore, *Business Cycles, Inflation, and Forecasting*, Published for The National Bureau of Economic Research, Inc. by Ballinger Publishing Company, Cambridge, MA. — 1993. — P. 57–58.
3. Mindell J., *The Stock Market*. New York: B. C. Forbes, — 1998. — P. 130–132.
4. Owens R. N, Hardy C. O. *Interest Rates and Stock Speculation*. Washington, DC: The Brookings Institution. (Reissued by McGraw — Hill Publishing). — 2003. — P. 120.
5. Ayres L. M., *Turning Points in Business Cycles*. New York; Macmillan, Reissued by Rutledge, New York. — 1994. — P. 177–179.
6. Finnerty J. D., *Corporate Financial Analysis*. New York: McGraw — Hill. — 1986. — P. 191–193.

І. В. Бульдін

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОНДОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Резюме

У статті розглянуті концептуальні основи теорій фондового ціноутворення, таких як традиційна теорія й “теорія впевненості”, позитивні й негативні аспекти останніх, ступінь їхньої протидії. Проведено аналіз основних факторів (внутрішніх і зовнішніх) на динаміку формування цін на фондовому ринку; виявлена доцільність практичного застосування вищезазначених теорій в умовах сучасного ринку цінних паперів.

Ключові слова: фондовий ринок, акція, облігація, “теорія впевненості”, традиційна теорія, фондове ціноутворення, прибутковість, дивіденд, процентна ставка, інвестор.

I. Buldin

Odessa National I. I. Mechnikov University

THE CONCEPTUAL BASIS OF STOCK MARKET ASSET PRICING

Summary

The article deals with main theoretical concepts of stock market price formation, such as traditional theory and so called theory of “random walk”; it highlights the analysis of various factors, which determine the dynamics of modern stock market pricing.

Key words: stock market, shares, bonds, traditional theory, theory of “random walk”, stock market price formation, profitability, dividend, interest rate, investor.

Н. В. Бичкова

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ КОРПОРАТИЗАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядається сутність та механізм процесу корпоратизації суб'єктів підприємницької діяльності в умовах трансформації економіки. Досліджується взаємозв'язок процесів корпоратизації та реструктуризації, визначаються основні чинники впливу на ефективність реалізації реструктуризаційних заходів.

Ключові слова: корпоратизація, реструктуризація, корпоративна структура, конкурентоспроможність, трансформаційні процеси.

Формування корпоративного сектору України є одним з найбільш важливих завдань інституціональних змін, пов'язаних з трансформаційними процесами, що відбуваються в економічній системі нашої держави з початку 90-х р. ХХ ст. Результатом цього стала поява потужного недержавного сектору економіки, який у сучасних умовах створює значну частку ВВП, забезпечує технологічний прогрес, економічне зростання, соціальну захищеність громадян, а також реалізацію наукоємних та ресурсозберігаючих проектів з мінімізацією трансакційних витрат. Особливою відмінністю формування корпоративного сектору в Україні є те, що він був створений на основі процесів корпоратизації та приватизації державних підприємств.

Таким чином, корпорації займають провідні позиції в економіці, що обумовлено різними чинниками, як зовнішніми, які пов'язані з економічною моделлю розвитку країни, так із внутрішніми перевагами організації підприємницької діяльності у формі корпоративних структур. Як відзначає більшість науковців, великі корпоративні структури складають своєрідний каркас індустріально розвинутих країн та світового господарства в цілому, підвищують рівень макроекономічного регулювання виробництва, стабільність економічного співробітництва, у тому числі міжнародного, є партнерами держави у розробці та реалізації стратегічної лінії в процесі модернізації економіки.

Значення корпоративного сектору в забезпеченні економічного розвитку країни обумовлює інтерес до різних аспектів його розвитку як з боку науковців, так і практиків. Особливо слід відзначити праці Р. Капелюшнікова, Б. Мільнера, Д. Норта, О. Радигіна, А. Сірко, Дж. Стигліца, Л. Федулової та інших. В той же час окремі аспекти корпоративного розвитку не набули відповідного висвітлення у науковій літературі. Зокрема, питання корпоратизації як інструменту формування конкурентоспроможного підприємництва в умовах трансформації економіки. У зв'язку з цим важливою на сучасному етапі є розробка основ теоретико-методологічного забез-

печення процесів корпоратизації в контексті трансформації національної економіки відповідно до умов розвитку світового господарства. Метою даної статті є дослідження сутності, механізмів корпоратизації як основи забезпечення якісно нового рівня розвитку корпоративних відносин в умовах трансформації економіки.

Досліджуючи переваги організації підприємницької діяльності у формі корпоративних структур, перш за все, слід розуміти, що саме процес корпоратизації створює умови для активізації дієвих чинників саморозвитку корпоративного сектору, стимулює пошук нових резервів інвестиційних ресурсів, забезпечує інтенсивний характер відтворення сукупного суспільного продукту. Корпорації, як правило, не тільки враховують вимоги ринку, а й самі активно формують його: створюють нові види товарів та послуг, визначають та реалізують програми капіталовкладень. Вони здатні обмежувати розподіл поточних доходів та здійснювати масштабне фінансування НДДКР. Завдяки цьому ринок невеликої кількості крупних корпорацій має істотні переваги щодо ефективності у порівнянні з ринком значної кількості однотипних невеликих підприємств. Окрім того, наявність конкуренції на ринку змушує крупні корпорації шукати нові науково-технічні розробки та оперативно впроваджувати їх у процес виробництва та реалізації. Завдяки економії на витратах від масштабу виробництва, ці компанії мають можливість диференціювати ціни та диверсифікувати виробництво, що дає можливість знизити витрати, пов'язані з коливаннями ринкової кон'юнктури. У розвинених країнах на корпоративну форму власності припадає 80–90 % загального обсягу виробництва [1, с. 7].

Однак зазначені переваги процесу корпоратизації набувають своєї практичної реалізації тільки за умов розробки адекватної програми реструктуризації, яка повинна впроваджуватися одночасно із процесом корпоратизації. В той же час досвід трансформації відносин власності в економіці України свідчить, що такий взаємозв'язок був відсутній. Не останню роль в цьому зіграло, на наш погляд, те, що серед управлінців та урядовців не було єдності щодо однозначності трактування економічної природи процесу корпоратизації, його механізмів та інструментів реалізації.

У чинному законодавстві України під корпоратизацією розуміється перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більш ніж 75 відсотків статутного фонду яких перебуває у державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких раніше не був приведений у відповідність з чинним законодавством, у відкриті акціонерні товариства [2].

Відповідно до основних законодавчих актів офіційно були визначені та запроваджені три основні способи масової приватизації і формування корпоративного сектора: оренда державних підприємств трудовими колективами з наступним їх викупом і перетворенням в "народні" підприємства або акціонерні товариства закритого типу; корпоратизація (як акціонування) державних підприємств з подальшим відкритим продажем акцій; масова безгрошова приватизація підприємств за допомогою спеціальних паперових схем.

Дослідження процесів трансформації відносин власності в Україні на про-тязі 90-х рр. ХХ ст. [3] демонструють, що перший варіант із-за властивих йому недоліків і політичних мотивів не отримав широкого розповсюдження. Більшість приватизованих таким неконкурентним способом підприємств в подальшому трансформувалися в закриті акціонерні товариства.

Примусова корпоратизація торкнулася майже всіх державних підприємств, а також орендованих з власністю держави більше ніж 75 % статутного капіталу. Відкрите акціонування здійснювалося і в процесі приватизації. Надалі акції корпоратизованих підприємств реалізовувалися за закритою підпискою для працівників підприємства та на сертифікатних чекових аукціонах. Таким чином, сертифікатна (безгрошова) приватизація виступила однією з форм масової приватизації й визначила, умовно кажучи, другий етап реформування власності. За період масової приватизації (1995–2000 рр.) було приватизовано 47 % активів усіх середніх та великих підприємств, які перебували у державній власності [3, с. 162]. Завдяки зазначеним процесам корпоратизації та приватизації акціонерно-корпоративний сегмент недержавного сектору у подальшому розвитку виявив досить високу динаміку свого кількісного зростання (таблиця 1).

Таблиця 1

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання [4]

Організаційно-правові форми господарювання	Роки					
	01.01. 1997	01.01. 2001	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009
Всього	615686	834886	1070705	1133200	1187020	1228888
у тому числі:						
Акціонерні товариства:	30922	34942	33976	33084	31993	31100
закриті	8883	12089	11345	10895	10406	10058
відкриті	18981	22100	21948	21503	21098	20502
Корпорація	332	609	824	842	849	862
Консорціум	51	57	80	84	84	89
Концерн	353	380	406	403	400	396

Можна погодитися з деякими дослідниками [3], що термін “корпоратизація” за своєю економічною природою означає створення підприємств корпоративного типу за рахунок пайових внесків його учасників або членів. А в приватизаційних схемах корпоратизація використовується як інструмент підготовки державного підприємства до приватизації, тобто перетворення його у відкрите акціонерне товариство, порядок розміщення акцій якого визначається рішенням держави.

В свою чергу, М. Одинцов, Л. Єжкін визначають, що в сучасній теорії і практиці поняття “реформування підприємств” є всебічним, тобто таким, що охоплює багаточисельні напрями господарської діяльності та його перетворень, а саме: реструктуризацію, реорганізацію (виділення, розділення, приєднання), зміну форми власності і технології виробництва тощо [5]. Таким чином, можна визначити, що в умовах трансформації власності, яка

відбувалась в Україні наприкінці ХХ ст., ключовими елементами реформування підприємств повинні були стати корпоратизація і реструктуризація та їх взаємозв'язок. На основі аналізу різних точок зору щодо трактування сутності процесу реструктуризації можна прийти до висновку, що це є комплексна перебудова підприємства, яка націлена на підвищення його конкурентоспроможності і здійснюється шляхом змін у використанні ресурсів і напрямках діяльності задля досягнення цілей підприємства. Даний підхід акцентує увагу на корпоративній взаємодії підприємств в процесі їх реформування (перетворення) із врахуванням вимог зовнішнього середовища, що особливо актуалізується в умовах нестабільності економічного розвитку.

Аналізуючи особливості розвитку процесів корпоратизації в Україні, можна відзначити, що реальні передумови широкомасштабної приватизації і корпоратизації, зокрема, відсутність розвиненого ринкового середовища, техніко-технологічно застаріла матеріальна база більшості підприємств, брак вільних фінансових коштів, політична невизначеність перспектив розвитку суспільства, виключили саму можливість ефективного перерозподілу прав власності як результат відсутності чіткого розуміння сутності та призначення корпоратизації, що у кінцевому підсумку призвело до значних структурних диспропорцій формування корпоративного сектору. Як наслідок постприватизаційного перерозподілу прав власності, на даний момент підприємницький сектор характеризується процесами формування “закритих” підприємств і перерозподілу інсайдерської власності на користь керівників.

Важливо розуміти, що корпоратизація продовжується і сьогодні. А отже, з'являється необхідність детального розгляду даного процесу з метою досягнення максимально позитивного ефекту, враховуючи незадовільні результати минулих приватизаційних програм. Так, згідно даних (таблиця 2), продовжується поступове зменшення частки державного сектору, хоча темпи зменшення дещо уповільнилися.

В цих умовах актуальним є застосування нового розуміння корпоратизації, розробки нових механізмів її реалізації. Лише це дозволить виправити помилки минулого, які при формуванні приватного сектору економіки не забезпечили підвищення ефективності його функціонування, що відображається в незадовільних показниках фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання, браку оборотних коштів, високих рівнях дебіторської та кредиторської заборгованості. У сучасних умовах ці проблеми майже повною мірою стосуються як вже корпоратизованих підприємств, так і тих, що знаходяться в процесі корпоратизації. Про це власне і свідчить те, що за результатами 2008 р. при зростанні фізичного обсягу ВВП на 2,1 % зростає збитковість підприємств і становить 37,2 % від загальної кількості вітчизняних підприємств; рентабельність операційної діяльності — 3,3 %; власний капітал за рік збільшився лише на 10 %, в той час як нерозподілений прибуток скоротився на 61 %, запозичений капітал збільшився майже на 50 %; поточні зобов'язання зросли на 46 %, дебіторська заборгованість — на 48 % [6, с. 10].

Таблиця 2

Питома вага державного сектору у 2005–2008 рр., % [4]

Вид економічної діяльності	роки			
	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008
Усього питома вага держсектору в економіці	12,2	14,2	9,1	9
Сільське господарство	8,2	9,1	7,1	6,8
Промисловість	17,5	17,5	11,7	11,7
Будівництво	7,4	6	1,1	1,1
Торгівля	3,1	2,3	0,8	0,7
Транспорт та зв'язок	41,6	43,9	25,8	25,3
Фінансова діяльність	4,8	7	1,2	0,7

У зв'язку з необхідністю удосконалення нормативно-правової бази, регулюючої діяльності акціонерних товариств, як створених в процесі корпоратизації, так і створених “з нуля”, у 2003 р. до розгляду був запропонований законопроект № 3354 від 09.04.2003 р. “Про корпоратизацію державних підприємств”, де дається інше визначення корпоратизації, а саме: корпоратизація — це перетворення державних підприємств у відкриті акціонерні товариства з метою відновлення виробництва і удосконалення управління такими підприємствами в ринкових умовах [7]. Згідно проекту, корпоратизуються державні підприємства, вартість майна яких не перевищує суму, еквівалентну 1250 мінімальним заробітним платам. Таким чином, по суті корпоратизація, в її новому розумінні, перш за все, покликана забезпечити підвищення ефективності діяльності підприємств. Очевидно, що в такому трактуванні процес корпоратизації дійсно здатний створити дієві стимули економічного розвитку суб'єктів господарювання. Як наслідок, виникає потреба в розробці чітких механізмів корпоратизації, оскільки саме конкретизація засобів досягнення поставленої мети зумовлює успіх економічної програми.

Згідно зазначеної у проекті мети корпоратизації, можна встановити очевидний взаємозв'язок процесів корпоратизації і реструктуризації. Відповідно, механічне відчуження прав власності держави буде супроводжуватися реалізацією механізмів реструктуризації, яка є високоефективним ринковим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств і організацій, оскільки дозволяє при мінімальних витратах досягти істотного підвищення ефективності. Залежно від цільових установок і стратегії компанії визначається одна з форм реструктуризації: оперативна або стратегічна. Оперативна реструктуризація передбачає зміну структури компанії з метою її фінансового оздоровлення або поліпшення платоспроможності, яка проводиться за рахунок внутрішніх джерел компанії. Стратегічна — це процес структурних змін, направлених на підвищення інвестиційної привабливості компанії, на розширення її можливостей щодо залучення зовнішнього фінансування і зростання вартості. Але даний проект залишається поки що лише проектом.

Відповідно до практики відзначимо, що процес реструктуризації складається з ряду етапів. У принциповій схемі процес реструктуризації міс-

тять такі етапи, як діагностика вихідного стану компанії, розробка стратегії і проекту реструктуризації, здійснення процесу і аналіз ефективності заходів реструктуризації. Таким чином, реструктуризація дозволяє за рахунок вдалої комбінації і використання таких елементів управління, як стратегія, структура, система, цінності, сума навиків персоналу, вирішити такі завдання: усунути малопродуктивні структурні ланки; створити стратегічно ефективні організаційну структуру і методи господарювання; сформулювати нове мислення організації.

Проте слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку економіки України навіть добре продумана програма реструктуризації часто не приводить підприємство, що реформується, до бажаних результатів. Це пов'язано в першу чергу зі специфічними чинниками корпоративного розвитку підприємницького сектора, зумовлених наслідками процесів корпоратизації і приватизації, що істотно впливають на ефективність процесу реструктуризації.

Так, на основі досліджень особливостей корпоративного розвитку великих і середніх підприємств в Україні, можна узагальнити, що, по-перше, відсутнє чітке визначення і усвідомлення ринкової місії і маркетингової стратегії як працівниками, так і керівниками, власниками підприємств. По-друге, така притаманна вітчизняним корпоративним структурам характеристика, як поєднання позицій “власник — генеральний директор”, призводить до порушень інтересів учасників, що знижує ефективність роботи підприємства. Як правило, це пов'язано з бажанням директора контролювати абсолютно всі процеси на підприємстві, що, в свою чергу, зумовлює низьку оперативність в ухваленні рішень, неефективну кадрову політику, призводить до жорсткої централізації руху грошових потоків. По-третє, коли на такому підприємстві виникає можливість зростання, то в більшості випадків воно відбувається екстенсивним шляхом, без чіткої стратегічної обґрунтованості, що призводить до утворення неоптимальних структур підпорядкування, одна з причин появи яких, — страх власників втратити контроль над підприємством. Така поведінка власника може бути виправдана лише, якщо він має значний досвід роботи на конкретному ринку, є лідером. Це створює позитивний імідж в очах співробітників як гаранта майбутнього добробуту підприємства. В той же час, коли виникає необхідність розширення діяльності підприємства, досвід власника виявляється недостатнім і виникає потреба в делегуванні повноважень менеджерам-управлінцям. Однак, як свідчить вітчизняний досвід, делегування повноважень є проблематичним з двох основних причин: недостатня кількість менеджерів на ринку праці, які мають необхідний досвід і знання для керівництва середніми і великими підприємствами; недовіра до найманих менеджерів з боку власників підприємств.

Важливим аспектом реструктуризації, який має певні складнощі в сучасних умовах, є формування організаційних структур. Це проявляється в наявності великої кількості горизонтальних зв'язків, що пов'язано з бажанням керівництва безпосередньо контролювати якомога більше процесів усередині компанії, або глибоких вертикальних зв'язків. Зазначена обста-

вина призводить до бюрократизації компанії, відсутності чітких посадових обов'язків, неформалізованості функціональних і інформаційних зв'язків на підприємстві. Підтримка функціонування таких неоптимальних структур призводить до дублювання функцій, прояву безвідповідальності, зниження ініціативи, а також великих фінансових витрат компанії.

Таким чином, переосмислення економічної суті і взаємозв'язку процесів корпоратизації і реструктуризації в сучасних умовах дозволяє визначити, що в умовах трансформації економіки України комплексна реструктуризація є головним напрямом адаптації корпоративованих вітчизняних підприємств до ринкових умов господарювання. Однак на ефективність реалізації цього завдання істотно впливають специфічні чинники, обумовлені особливостями процесів трансформації відносин власності. Важливу роль у формуванні основ забезпечення якісно нового рівня розвитку корпоративних відносин покликані зіграти розробка правових механізмів захисту прав власності і дієвої системи виконавчого права в Україні, створення розвинутого інституційного середовища функціонування підприємств у контексті тенденцій до посилення інтеграційних процесів у світовому корпоративному секторі, що зумовили необхідність підвищення конкурентоспроможності національних корпорацій та їх прагнення до реалізації принципів корпоративного управління ОЕСР. Зрештою саме це дозволить сформувати оптимальну форму взаємодії учасників корпоративних відносин, залучити потенційних інвесторів і активізувати позитивні тенденції економічного зростання в Україні.

Література:

1. Федулова Л. І. Корпоративні структури в стратегії соціально-економічного розвитку регіону // Л. І. Федулова. — Регіональна економіка. — 2007. — № 3. — С. 7–17.
2. Указ Президента України від 15. 06. 1993 року № 210/93 “Про корпоратизацію підприємств” [Електр. ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=210/93>
3. Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А. В. Сірко. — Київ: Імекс, 2004. — 414 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електр. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Одинцов М. В., Ежкін Л. В. Корпоратизация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия / М. В. Одинцов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 6. — С. 37–46.
6. Ломачинська І. А. Механізм збалансування фінансів підприємств в умовах трансформації економіки / І. А. Ломачинська // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08. 00. 08. Наук.-дослід. фін. інст. Акад. фін. управ. Міністерства фінансів України. — К., 2009. — 24 с. — укр.
7. Кишко О. Корпоратизация предприятий / О. Кишко // Теория и практика управления. — 2004. — № 4. — С. 25–30.

Н. В. Бычкова

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ КОРПОРАТИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ
ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Резюме

В статье рассматриваются сущность и механизм процесса корпоратизации субъектов предпринимательской деятельности в условиях трансформации экономики. Проведен анализ взаимосвязи процессов корпоратизации и реструктуризации, определены основные факторы, влияющие на эффективность реализации реструктуризационных мероприятий.

Ключевые слова: корпоратизация, реструктуризация, корпоративная структура, конкурентоспособность, трансформационные процессы.

N. Vychkova

Odessa National I. I. Mechnikov University

**RESTRUCTURING AS THE MECHANISM OF PROVIDING
EFFECTIVENESS OF CORPORATIZATION PROSESSES IN TERMS
OF ECONOMY TRANSFORMATION**

Summary

In the article the mechanism and essence of corporatization process of economic agent are considered in terms of economy transformation. The analysis of relationship between corporatization process and restructuring is done, the main factors, wich has an influence on the efficiency of realization restructuring meansures are defined.

Key words: corporatization process, restructuring, corporate structure, competitiveness, transformation processes.

В. В. Бутенко

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

В статье раскрыты проблемы коммерциализации трансфера технологий. Рассмотрены главные группы показателей при оценке инновационной деятельности с учётом опыта зарубежных стран. Предложены пути передачи технологий на коммерческой основе и охарактеризованы основные направления формирования инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: трансфер, трансфер технологий, инновации, коммерциализация, технопарк, бизнес-инкубатор, технологическое развитие зарубежных стран, инновационная инфраструктура.

Развитие трансфера технологий в Украине является относительно новой проблемой, на которую было обращено особое внимание в последние 5 лет. Так, в 2007 г. был принят закон Украины “О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий”, который определяет правовые, экономические и финансовые основы государственного и интеллектуального потенциала Украины и расширение международного сотрудничества в этой сфере. В системе развития отечественного трансфера технологий особой проблемой является возможность коммерциализации. Поэтому в статье ставится цель дать оценку путей развития формирования системы коммерциализации трансфера технологий.

Проблемы, связанные с развитием рынка трансфера технологий, являются предметом научного исследования многих украинских авторов, таких как: Б. Буркинский, В. Степанов, С. Харичков, Т. Галушкина, Ю. Николаев, В. Мищенко и др. Как свидетельствует опыт этих учёных, трансфер технологий в рыночных условиях способствует созданию и развитию инфраструктуры инновационного предпринимательства в Украине, это говорит о том, что коммерциализация является процессом трансформации новейших технологий в коммерчески привлекательные продукты. Процессы коммерциализации включают в себя такие фазы, как: оценка рынков, дизайн продукта, отладка производства, управление правами интеллектуальной собственности, разработка стратегии маркетинга, поиск финансовых ресурсов и обучение персонала. Коммерциализация является, как правило, довольно дорогим и продолжительным процессом с высокой степенью неопределённости относительно конечного успеха. Стоимость коммерциализации технологии оценивается в пределах 10- и 100-кратных инвестиций в ее разработку. Оценка показывает что, лишь в 5 % случаев коммерциализация новых технологий является успешным процессом, который в относительно развитых областях длится в среднем шесть лет, а для выхода революционных технологий на рынок нужно, по меньшей мере, десятилетие.

Можно выделить три составляющих процесса коммерциализации технологий: технические аспекты; бизнес-менеджмент и анализ рынка; факторы производства.

В ходе рассмотрения процесса развития технологии и коммерциализации стоит вопрос о возникновении и защите интеллектуальной собственности. Существует три основных формы защиты интеллектуальной собственности: патент, торговая тайна, копирайт.

По законам рынка процесс коммерциализации начинается сразу после того, как накоплено достаточно знаний или сделано открытие, которое дает возможность говорить о практической ценности инновации. Анализ патентоспособности продукта есть уже элементом рыночного анализа. В США этим занимаются профессиональные офисы лицензирования технологий, а также трансфера и коммерциализации технологий, которые существуют практически в каждом университете или исследовательском центре. Кроме заключения относительно новизны продукта, они на начальном этапе разрабатывают также предыдущую концепцию выхода его на рынок, осуществляют финансовый анализ и помогают в поиске ресурсов для изготовления прототипов. На втором этапе важно изучить уровень восприятия продукта потребителем и потребности рынка с тем, чтобы принять правильное решение относительно формы реализации инновации — патентование, продажа лицензии или открытие собственного производства. Как правило, этот этап предусматривает выпуск пробной партии продукта или клинические испытания лекарственного средства или медицинского оборудования. Лишь после этого разрабатывается бизнес-план и осуществляется поиск инвестора для организации выпуска нового продукта [1].

Как свидетельствует опыт промышленно развитых стран, в рыночных условиях использованию достижений НТП и усилению процессов трансфера технологий способствует создание и развитие технологических парков, технополисов и подобных им территориальных инновационных структур. Основная суть таких структур — в создании особой инфраструктуры инновационного предпринимательства, которая облегчает связь науки и бизнеса, порождает и поддерживает на стартовом этапе малые высокотехнологические предприятия, содействует ускоренному внедрению инноваций на рынок при непосредственном участии их разработчиков [2].

Центром инновационной инфраструктуры являются технопарки, объединяющие высокотехнологические предприятия для вывода на рынок новейших технологий. Сегодня в технопарках находятся преимущественно производители электронной, телекоммуникационной и другой высокотехнологической аппаратуры, новых композиционных материалов, биотехнологических и биомедицинских препаратов, химических веществ и продуктов и т. п.

Заметным импульсом к созданию в Украине технопарков и инновационных структур других типов стало Распоряжение Президента Украины № 17/96-рп от 23. 01. 1996 г., согласно которому создание и функционирование этих структур признано одним из приоритетных направлений повышения эффективности использования научно-технического потенциала

для решения задач технологического обновления производства. Региональным государственным администрациям поручено всесторонне содействовать созданию технопарков, а Кабинету Министров — определить перечень соответствующих пилотных проектов.

Задачами, которые решают технопарки в сфере трансфера технологий являются: содействие ускорению процессов передачи результатов фундаментальных и прикладных исследований в сферу научно-технических разработок; развитие в регионах инновационного предпринимательства, формирование эффективно действующих специальных экономических зон за счет привлечения к этой деятельности научно-технических работников, преподавателей и студентов, которые реализуют собственные разработки; реализация государственной политики развития экспорта наукоемкой продукции и интеграция Украины в мировую экономическую систему; удовлетворение потребностей регионов в отдельных видах импортируемой высокотехнологической продукции массового спроса.

В рамках технопарков, как правило, действуют инновационные бизнес-инкубаторы, которые создают благоприятные условия для выращивания новых малых и средних инновационных фирм. За границей успешные малые фирмы, выпускаемые инновационными бизнес-инкубаторами, составляют около 80 % общего числа фирм, начинающих свою деятельность под их патронажем. В то же время вне инновационных бизнес-инкубаторов достигают успеха только 20 % таких фирм. Инновационный бизнес-инкубатор фактически минимизирует риск напрасных расходов на освоение и продажу наукоемких технологий и товаров для малого предпринимательства [1].

Функции трансфера технологий, реализуемые в технопарках, имеют как внутреннюю, так и внешнюю направленность. Внутреннему трансферу содействуют услуги, которые стимулируют промышленное освоение и коммерциализацию новой продукции в значительных объемах при соответствующем качестве и конкурентоспособных ценах. Среди этих услуг технологический аудит, оценка и поиск областей использования нововведений, концептуальная проработка проектов промышленной диверсификации, маркетинговые исследования, анализ реальности проектов, помощь в приобретении технологий. Кроме внутреннего трансфера технологий, деятельность технопарков и технополисов содействует их международному трансферу.

Для развития рынка технологий целесообразно в составе действующих фирм и предприятий иметь должность технологического менеджера либо учредить специальное подразделение по трансферу технологий, которое бы специально занималось сбором и обработкой информации о существующих технологических решениях. Подобные подразделения должны также функционировать в ведущих научно-исследовательских организациях технологического направления.

Осуществление четкой государственной политики в сфере оптимизации трансфера технологий требует создания соответствующих организационных структур с правами центральных органов исполнительной власти.

Для содействия со стороны государства межотраслевой, межрегиональной и международной передаче принципиально новых машин, технологий, материалов и информационных систем и расширения объемов их применения целесообразно создать общенациональную сеть трансфера технологий с координирующим государственным органом.

Например, на Филиппинах создано специальное управление, которое является структурным подразделением Министерства торговли и промышленности. В состав этого управления входят представители ведомства по развитию национальной экономики, Центрального банка, Национального научно-технического управления, Центра технических ресурсов, Департамента по инвестициям, патентного ведомства. Основными задачами управления являются: определение политики в области трансфера технологий; разработка правил и постановлений, регулирующих трансфер технологий; координация деятельности правительства и обмен информацией между правительственными учреждениями, частным сектором и обществом по вопросам передачи технологий.

Управление по передаче технологий осуществляет следующие функции:

экспертиза соглашений в области трансфера технологий с учетом интересов страны; разработка правила вычисления и выбора базы для расчета ставок роялти, соглашений пений относительно товарных знаков (франшизы), оценка стоимости лицензий и технологий, разработка требований конфиденциальности, правил регистрации и др. Государственные органы трансфера опираются на распределенную сеть региональных отраслевых центров, занятых оценкой технологий, распространением технологических достижений и инновационным развитием государственных и частных предприятий.

В некоторых странах созданы сети региональных центров демонстрации и продвижения технологических нововведений, в частности, в интересах малого и среднего бизнеса. Указанные центры призваны предоставлять малым и средним компаниям широкий спектр информационно-консультационных услуг по освоению новой техники и технологий и могут передавать на короткий срок малым фирмам (до 100 человек работающих) образцы передового оборудования на условиях льготной аренды [3].

Целесообразным представляется создание таких центров по каждому из приоритетных технологических направлений развития науки и техники в Украине с предоставлением им налоговых льгот на 2–3 года. Среди бывших стран СССР подобный центр существует в Литве. Литовский инновационный центр является бездоходной организацией, целью которой является поддержка трансфера технологий. Центр выполняет следующие функции: поиск перспективных в плане практической реализации научных разработок и изобретений; оценка и идентификация инновационных проектов; оценка технических и экономических параметров научно-технических разработок, возможностей их выхода на рынок; охрана интеллектуальной собственности, оформление заявок на патенты в зарубежных странах; маркетинг; передача технологий — поиск вместе с владельцами

проектов партнеров для промышленного освоения технологий на основании лицензирования.

Центры передачи технологий должны специализироваться не только на посреднической деятельности, но и оказывать услуги информационного и консультативного характера, а также предоставлять услуги производственного характера, связанные с организацией производства по новым технологиям, поиском производителей оборудования, свободных производственных помещений, исполнителей работ и т. п.

Так же процесс коммерциализации технологий является невозможным без ключевых факторов производства (доступ к финансовым ресурсам, инфраструктуре, квалифицированной рабочей силе).

Финансовые ресурсы являются капиталом в форме акций или банковских кредитов, необходимым для коммерциализации продукта и бизнес-развития технологии. Инвестиции в акции компании являются “базовым капиталом”, который, с точки зрения долгосрочного планирования, обеспечивает финансовая подпочва для менеджмента. Этот вид инвестирования может быть обеспечен через: владельцев бизнеса; группы физических лиц в виде региональных клубов или ассоциаций венчурного капитала; корпорации; венчурные фонды, которые оперируют капиталом от корпораций, пенсионных фондов, отдельных инвесторов; инвестиционные компании, в том числе под эгидой Администрации малого бизнеса США; общественные и полуофициальные венчурные фонды (региональные или отраслевые) [4].

Банковский кредит используется прежде всего для приобретения недвижимости (земля, помещение, оборудование). Он также может использоваться как рабочий капитал, но в этом случае кредитор требует от фирмы определенных доказательств ее способности получать от деятельности прибыль, достаточную для осуществления регулярных платежей по обслуживанию долга.

Большинство технологических фирм используют частные компании для получения доступа к инфраструктуре, необходимой для коммерциализации технологий и развития бизнеса, включая офисные помещения, здания для организации производства и т. п. Как правило, местные власти заинтересованы в создании специальных поощрительных условий, которые бы облегчали этот процесс и в дополнение к возможностям частного сектора инициируют строительство технопарков и бизнес-инкубаторов при участии бюджетных средств, а также оказывают поддержку в виде налоговых льгот.

Технопарк или инкубатор может быть бесприбыльным или коммерческим учреждением, которое полностью или частично принадлежит университету или другой структуре, которая ассоциирована с университетом. Вместе с тем, если технопарк принадлежит другой структуре, необходимым условием является наличие контрактных взаимоотношений между этой структурой и университетом, включая совместные предприятия.

В соответствии с определением Национальной ассоциации бизнес-инкубаторов бизнес-инкубация является динамическим процессом развития предприятий. Инкубаторы осуществляют поддержку компаний на началь-

ном этапе, помогают выжить на рынке на критическом начальном этапе деятельности. Бизнесы-инкубаторы предоставляют помощь в виде бизнес-менеджмента, доступа к финансовым ресурсам, установления контактов с партнерами. Они предлагают аренду помещений, офисного оборудования, предоставление сервиса для текущей работы по гибким ценам, часто значительно меньше цен на рынке. Целью инкубаторов является подготовка сильных “выпускников” — компаний, которые через два-три года развития в рамках инкубатора выходят в самостоятельное “плавание”.

На основе вышесказанного можно сделать следующие выводы:

Развитие коммерциализации в сфере трансфера технологий должно проходить под жёстким государственным контролем; на данном этапе развития инновационной экономики необходимо государственное регламентирование продажи-покупки лицензий; отдельные предприятия покупают за границей дорогие технологии, которые можно разработать в Украине, и то же время реализуют за границей собственные разработки по демпинговым ценам, следовательно, необходимо целенаправленное стимулирование отечественных предприятий для разработки новых технологий и организация реализации импорта.

Осуществление четкой государственной политики в процессе оптимизации трансфера технологий требует создания соответствующих организационных структур с правами центральных органов исполнительной власти. Для содействия стороны государства межотраслевой, межрегиональной и международной передаче принципиально новых машин, технологий, материалов и информационных систем и расширения объемов их применения целесообразно создать общенациональную сеть трансфера технологий с координирующим государственным органом.

Литература:

1. Лапин Н. Целенаправленное воплощение знаний в инновациях // Проблемы практики и практики управления. — 2008. — № 6. — С. 105–114.
2. Кочетов Г. Б. Мировой опыт организации науки (на примере США) // Проблемы прогнозирования. — 2006. — № 4. — С. 145–160.
3. Николаев Ю. О. Экоинновационное развитие и макроэкономическая стабильность (методологический аспект): Монография. — Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2005 — 340 с.
4. Reamer A., Icerman L., Yotie J. Technology Transfer and Commercialization: Their Role in Economic Development. — Economic Development Administration, U. S. Department of Commerce Report, August, 2003.

В. В. Бутенко

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Резюме

В статті розглядається розвиток комерціалізації трансферу технологій та його формування з врахуванням досвіду зарубіжних країн. Також виявлені чинники, які визначають групу показників при оцінці іноваційної діяльності стран. Були досліджені та запропоновані відповідні організаційні структури, які впливають на розвиток ринку технологій.

Ключові слова: трансфер, трансфер технологій, іновації, комерціалізація, технопарк, бізнес-інкубатор, технологічний розвиток країн, іноваційна інфраструктура.

V. V. Butenko

Odessa, National Mechnikov University

COMMERLIZATION AS MECHANIZM OF THE DEVELOPMENT OF TRANSFER TECHNOLOGIES

Summary

The problems of transfer technologies on commercial basis are considered in the article. The main groups in estimating of innovative activity with taking into account the experience of foreign countries are described in the paper. The ways of transfer technologies on commercial basis are proposed and the main trends of innovative infrastructure are characterized.

Key words: Transfer, transfer of technologies, innovations, commerlization, techno park, business incubator, technological development of countries, innovation, infrastructure.

Є. І. Войнова

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТНК У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

В статті проводиться аналіз інноваційної стратегії ТНК у 28 постсоціалістичних країнах, на основі аналізу таких показників, як: місце країни в інвестиційній класифікації світу, участь країни у світовому русі капіталу, кількість вітчизняних та закордонних ТНК, що працюють у країні, рівень транснаціональності країни та рівень інноваційної залежності країни від іноземних інвестицій. В статті розглядається інноваційний та інвестиційний стан економік цих держав, надаються прогнози щодо впливу фінансової кризи на інноваційні стратегії іноземних ТНК в них.

Ключові слова: інноваційна стратегія ТНК, постсоціалістичні країни, світова фінансова криза, методика “МЕТО+”, інвестиційна класифікація світу, індекс транснаціональності.

Сучасна світова фінансова криза, яка деструктурує всі ланки суспільно-економічного життя, ставить питання переходу на новий етап економічного розвитку країн. Цей перехід пов'язаний перш за все з інноваційним напрямком розвитку, як в технологічному, так і організаційному сенсі.

В той же час інноваційний напрямок розвитку кожної держави багато в чому залежить від кон'юнктури світових ринків інновацій та капіталу. Особливо важливу роль інноваційного та фінансового каталізатора в цьому процесі відіграють ТНК, тому дослідження інноваційної стратегії ТНК в умовах світової фінансової кризи є вкрай важливим для теорії і практики.

Питання інноваційного аспекту розвитку постсоціалістичних країн в умовах світової фінансової кризи досліджується в роботах Є. Арсюхіна, О. Білоуса, Н. Вербицької, І. В. Галенко, Л. П. Гальперіної, А. Гальчинського, І. В. Дорошенка, Л. Л. Ігоніної, М. Кизима, В. П. Кузьменко [1], І. Макаренко [2], Р. Утеуліної, М. Фесенка, М. Ялі та ін.

Метою даної статті є узагальнений аналіз інноваційної стратегії ТНК в умовах світової фінансової кризи в усіх постсоціалістичних країнах. Поставлена мета досягається шляхом використання авторських методик [3, 4] та загально-наукових методів синтезу, аналізу, наукової абстракції, аналітичного моделювання, логічного та історичного методів.

Подібні наслідки сучасної світової фінансової кризи тією чи іншою мірою прослідковуються у всіх постсоціалістичних країнах: спочатку криза розпочалася у банківському секторі (здешевлення національної валюти по відношенню до долара США, зростання відсоткових ставок, зниження кредитних операцій банків), потім перейшла на реальний сектор економіки (зменшення товарообігу, банкрутство компаній) та соціальну сферу

(різке зростання безробіття). Слід зазначити, що чим інтенсивніше країна залучена до світового ринку капіталу, тим значніший вплив кризи на її економіку. В той же час уряди постсоціалістичних країн покладають великі надії на іноземні інвестиції та інновації як головні стратегічні напрямки виходу із цієї кризи.

Згідно Світовому інвестиційному звіту 2008 року вплив світової фінансової кризи на діяльність ТНК має обмежений негативний вплив. Це пов'язано з тим, що у більшості галузей ТНК мають достатню ліквідність фінансувати свої інвестиції за рахунок високих корпоративних прибутків. В той же час, очікується зниження припливу і відпливу капіталу в розвинених країнах. В країнах, що розвиваються, вплив ризику зниження ліквідності нівелюється стабільним економічним зростанням, що незначно вплине на рух міжнародного капіталу. За прогнозами UNCTAD у 2008–2010 рр. [5, с. 34] з усіх постсоціалістичних країн тільки Росія визнається найбільш привабливою для ПІІ (четверте місце в світі після Китаю, Індії та США).

Опитування найбільших ТНК [6, с. 153] показало, що з усіх постсоціалістичних країн найбільш інноваційно привабливою країною для ТНК є Росія (6-те місце в світі, 10,3 % ТНК), потім Чехія, Польща та Румунія (11-те місце в світі, 1,5 % ТНК).

Із 28 постсоціалістичних країн найбільшу залежність від кон'юнктури світового ринку капіталу має Чехія. За інвестиційною класифікацією країн [3, с. 938] Чехія належить до інвестиційних олігополістів припливу (коефіцієнт кореляції між припливом ПІІ до Чехії і світовим припливом становить 0,71, між відпливом ПІІ з Чехії і світовим відпливом — 0,47, у 2007 році [5, с. 253] приплив і відплив становили відповідно 0,49 % і 0,35 % світового). Індекс транснаціональності Чехії [5, с. 12] у 2005 році становив 33 %. За останніми даними в Чехії діє 660 материнських компаній ТНК та 71 385 іноземних дочірніх філій ТНК [5, с. 238], і за рівнем інноваційної залежності від ПІІ [4, с. 207] вона має високу штатну залежність. В Чехії іноземні філії ТНК стали важливими учасниками національних інноваційних систем, налічуючи біля 47 % комерційних витрат на НДДКР у 2003 році та 30 % зайнятих в комерційних НДДКР у 2002 році. Науково-дослідна активність іноземних філій типово належить до виробничих заводів, хоча зараз простежується тенденція до впровадження гринфілд-проектів у стратегічні послуги. В теоретичних НДДКР іноземні філії відіграють обмежену роль, налічуючи біля 6,3 % зайнятих у 2003 році. Галузь науково-дослідних послуг отримує лише 0,1 % припливу ПІІ (більш 80 % яких належить Німеччині). У виробництві більшість комерційних НДДКР сконцентровано у середньо технологічних галузях. На автомобілебудування приходить 68,2 % всіх виробничих НДДКР у 2002 році. Тут іноземні філії допомагають створювати ускладнену інноваційну систему, маючи довготермінову стратегію поновлення своїх науково-дослідних потужностей, патентування, кооперації з університетами та науково-дослідними лабораторіями. Науково-дослідна діяльність іноземних філій в електронній галузі здійснюється через місцеві переваги вартості

з обмеженим інвестуванням в НДДКР. Взагалі ж по економіці, науковці [6, С. 189] визнають негативний вплив іноземного володіння до схильності здійснювати НДДКР. На думку автора, в Чехії фінансова криза лише посилила інноваційні потужності закордонних ТНК.

Естонія, Латвія та Угорщина, маючи велику залежність від світових потоків капіталу, належать до спільних інвестиційних олігополістів (коєфіцієнт кореляції припливу ПІІ до країн і світового припливу становить відповідно 0,68, 0,62 та 0,75, а показники по відпливу — 0,66, 0,63 та 0,7; у 2007 році приплив відповідно становив 0,14 %, 0,12 % та 0,3 % світового обсягу припливу ПІІ, а відплив — 0,29 %, 0,04 % та 0,92 %). З цих трьох країн найбільш привабливою для іноземних ТНК є Угорщина, в якій у 2005 році діяло 26019 іноземних філій ТНК (у 2007 році в Естонії — 2858, Латвії — 665 філій). В той же час в Угорщині власних ТНК не було зареєстровано, в Естонії їх налічувалось 1168, в Латвії — 21. Індекс транснаціональності у 2002 році становив в Естонії 49,5 %, Латвії — 21,5 %, Угорщині — 33,5 %. Всі три країни мають високий інноваційний рівень залежності від іноземних інвестицій. Дослідження UNCTAD [7, с. 159] показало, що ПІІ до Естонії більшою мірою мають низько технологічний характер. Естонія є невеликою країною, їй не вистачає ресурсів на НД-ДКР в необхідному розмірі для створення високотехнологічних галузей через спін-офи. В той же час ПІІ відводиться велика роль перш за все в модернізації економіки. НДДКР Естонії мають направленість скоріше на залучення та адаптування, аніж на створення інноваційних розробок. Це пов'язано з кваліфікацією робітників, яка є нижчою, ніж необхідно для інноваційної активності. У Латвії [8, с. 21] дуже мало підприємств займається інноваційною діяльністю. Більшість з цієї невеликої кількості підприємств надають перевагу скоріше імпорту капітального обладнання, аніж виконанню базових досліджень самостійно чи через купівлю наукових послуг у вітчизняних чи закордонних дослідницьких інститутах. Показовим є порівняння: щорічні науково-дослідні витрати в Латвії з усіх джерел приблизно дорівнюють витратам на НДДКР однієї великої американської корпорації одного тижня, а загальна кількість науково-дослідного штату працівників Латвії дорівнює загальному науково-дослідному штату працівників однієї американської лабораторії середнього розміру. Більш ніж в усіх ПІІ в Латвії сконцентровані у низько та середньо-низькотехнологічних галузях.

Угорщина більш приваблива для інноваційної активності ТНК. Так, іноземні філії в Угорщині налічували 62,5 % комерційних витрат на НД-ДКР у 2003 році [7, с. 6]. Більша частка наукових досліджень Угорщини, що виконувались по замовленню комерційного сектору, здійснюється для діючих в Угорщині великих ТНК. Ці компанії орієнтовані переважно на виробництво конкурентоспроможної експортної продукції, займають домінуючі позиції на міжнародному ринку та відіграють значну роль у забезпеченні динамічного розвитку угорської науково-дослідної бази. З одного боку, ці компанії співробітничать з угорськими науково-дослідними центрами, створюють на території Угорщини регіональні інноваційні центри, а також науково-дослідні лабораторії, залучаючи туди угорських наукових

спеціалістів, з іншого — інвестиційні ресурси таких компаній дозволяють забезпечити практичне впровадження результатів наукових досліджень [9]. Інноваційна діяльність іноземних ТНК в результаті фінансової кризи стане більш поширеною в Угорщині і не зміниться або навіть скоротиться в Естонії та Латвії.

Литва та Польща належать до країн зворотних інвестиційних олігополістів відпливу (коефіцієнт кореляції між припливом ПІІ до Литви і світовим припливом становить 0,82, а Польщі — 0,92, між відпливом ПІІ і світовим відпливом відповідно — 0,56 і 0,55, у 2007 році приплив і відплив становили в Литві відповідно 0,1 % і 0,07 % світового, а Польщі — 0,97 % і 0,98 %). Індекс транснаціональності Литви у 2005 році становив 20,5 %, а Польщі 23,5 %. За останніми даними (2007 рік) у цих країнах діють відповідно 285 і 58 материнських компаній ТНК та 3240 і 14469 іноземних дочірніх філій ТНК, які налічували біля 19,1 % комерційних витрат на НДДКР у Польщі у 2003 році. Литва показує високу інноваційну залежність від ПІІ, а Польща — найвищий рівень залежності. Литва, як невелика країна, є не дуже привабливою для ТНК. ПІІ в Литві мають експортну орієнтацію більшою мірою у низько- та середньотехнологічних галузях, таких як виробництво текстилю та одягу [10]. За даними статистичного бюро Литви [11, с. 6] в 2004–06 роках інноваційною діяльністю займалось 18,4 % підприємств, на яких працювало 38 % працездатного населення. Товарообіг інноваційних підприємств у 2006 році становив 52,3 % всього товарообігу Литви. У Польщі НДДКР іноземних філій часто пов'язане з виробництвом, перш за все в автомобілебудуванні та електронній галузі. Деякі іноземні філії також здійснюють інноваційні НДДКР для регіональних та глобальних ринків [6]. Фінансова криза, на думку автора, позитивно вплине на інноваційний розвиток цих двох країн через активізацію науково-дослідної та інноваційної діяльності ТНК.

Словаччина належить до країн незалежних інвестиційних учасників відпливу (коефіцієнт кореляції між припливом ПІІ до Словаччини і світовим припливом становить 0,54, між відпливом ПІІ із Словаччини і світовим відпливом — 0,04, у 2007 році приплив і відплив становили відповідно 0,18 % і 0,08 % світового). Індекс транснаціональності Словаччини у 2005 році становив 37,1 %. За останніми даними в Словаччині діє 437 материнських компаній ТНК та 2780 іноземних дочірніх філій ТНК, які налічували біля 19 % комерційних витрат на НДДКР у 2003 році. Словаччина показує високу штатну залежність від ПІІ в інноваційній діяльності. Останнім часом уряд Словаччини підтримує великомасштабних інвесторів у низько- та середньотехнологічних галузях, що має загальний негативний вплив на розвиток НДДКР [12, с. 9]. В середньостроковому періоді, за авторськими прогнозами, ТНК залишаться нейтральними до своєї інноваційної активності в Словаччині.

Словенія належить до країн незалежних інвестиційних учасників припливу (коефіцієнт кореляції між припливом ПІІ до Словенії і світовим припливом становить 0,5, між відпливом ПІІ із Словенії і світовим відпливом — 0,66, у 2007 році приплив і відплив становили відповідно 0,08 %

і 0,3 % світового). Індекс транснаціональності Словенії у 2005 році становив 18 %. За останніми даними (2000 рік), в Словенії власних ТНК не було, але функціонувало 1617 іноземних дочірніх філій ТНК. Словаччина показує високу штатну залежність від ПП в інноваційній діяльності. У 2004–06 роках інноваційною діяльністю займалось 35,1 % підприємств Словенії (30,5 % їх кількості були іноземними), з них 6,6 % займались лише продуктовими інноваціями, 7,9 % — інноваційними процесами, а 19,5 % — і тими і іншими [13]. Словенія залучає ті ПП, які негативно не впливають на зовнішнє середовище і допомагають створювати робочі місця у високотехнологічному секторі і мають зв'язки з НДДКР [14]. В Словенії, при умові відповідних дій уряду по заохоченню інноваційної активності іноземних ТНК, фінансова криза може позитивно позначитися на зростанні інноваційного рівня розвитку економіки.

Монголія за інвестиційною класифікацією країн належить до частково залежних масових реципієнтів (коефіцієнт кореляції між припливом ПП до Монголії і світовим припливом становить 0,61, у 2007 році приплив ПП складав 0,02 % світового). За останніми даними (1998 рік), у Монголії діє 1400 іноземних дочірніх філій ТНК. Монголія показує низький рівень патентної залежності від ПП в інноваційній діяльності. Монголія є слабо інноваційно розвиненою державою: у 2005 році в ній функціонувало 51 дослідницька організація, причому тільки 4 були приватними; працювало 3241 науково-дослідних працівників; 69,7 % фінансування НДДКР було державним, 10,4 % — комерційним і 4,4 % — іноземним; інноваційні пріоритети зосереджені в біотехнології, сільському господарстві, хімічній галузі, електроніці, інформаційних технологіях, виробництві нових матеріалів і устаткування, поновлюваній енергетиці [15]. Фінансова криза ніяк не позначиться на інноваційній активності іноземних ТНК в Монголії, зростання інновацій буде лише необхідним подальшим етапом розвитку ТНК.

Росія належить до країн частково залежних донорів-лідерів припливу ПП (коефіцієнт кореляції між відпливом ПП із Росії і світовим відпливом становить 0,72, у 2007 році приплив і відплив ПП становили відповідно 2,86 % і 12,78 % світового). Індекс транснаціональності Росії у 2005 році становив 12 %. За останніми даними в Росії функціонувало 1176 іноземних дочірніх філій ТНК. Росія показує високу штатну залежність від ПП в інноваційній діяльності. Вхідження іноземних ТНК в НДДКР Росії знаходиться на низькому рівні і в більшості випадків обмежене альянсами та іншими контрактними угодами [6, с. 149]. На протигагу існуючим надіям російських науковців щодо позитивного внеску сучасної глобальної фінансової кризи, завдяки якій очікується більша зацікавленість іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності, на думку автора, таке зростання не матиме місця.

Хорватія, Азербайджан та Республіка Сербія й Чорногорія належать до напівзалежних масових донорів (коефіцієнт кореляції між відпливом ПП із цих країн і світовим відпливом становить відповідно 0,56, 0,53 та 0,49, у 2007 році приплив становив відповідно 0,27 %, -0,26 % та 0,22 %

світового, а вплив — 0,0009 %, 0,0007 % та 0,0009 %). Індекс транснаціональності у 2005 році в Хорватії становив 27 %, а у Республіці Сербія і Чорногорія — 16 %. За останніми даними (2007 рік) в Хорватії діє 485 материнських компаній ТНК, в Азербайджані — 2, а в Сербії та Чорногорії — 55. Відповідні показники діяльності іноземних дочірніх філій ТНК в країнах становить 3256, 53 та 263 одиниць. За рівнем залежності інноваційної діяльності від ПІІ Хорватія показує високу штатну залежність, а Азербайджан і Сербія і Чорногорія мають низький рівень патентної залежності. Найбільш привабливим сектором для іноземних інвестицій у 2007 році в Хорватії були фінансові послуги, які залучили 60 % всіх ПІІ. НДДКР Хорватії зосереджені у високотехнологічних виробничих галузях, таких як кораблебудування, фармацевтика, хімія, виробництво устаткування. Через те, що в порівнянні з іншими європейськими країнами в Хорватії наукові кадри менш досвідчені, велику роль набувають НДДКР ТНК, які впроваджуються в економіку Хорватії. Велика частка припливу ПІІ до Азербайджану приходить на нафтову та газову галузі. В Сербії та Чорногорії на іноземні інвестиції розраховують при реконструкції енергетичної та добувної галузей [16]. Збільшення інноваційної активності іноземних ТНК може відбутись у Хорватії, але це ніяк не пов'язане з фінансовою кризою, у той час, коли в Азербайджані та Сербії і Чорногорії фінансова криза може стати значним стимулом зростання.

Албанія, Вірменія та Киргизстан належать до країн напівзалежних нульових донорів (коефіцієнт кореляції між впливом ПІІ із цих країн і світовим впливом становить 0,47, 0,49 та 0,43, у 2007 році приплив становив відповідно 0,04 %, 0,04 % та 0,01 % світового, а вплив — 0,18 %, 0,23 % та 0,01 %). Індекс транснаціональності Албанії у 2005 році становив 10 %. В цих країнах власних ТНК не було зареєстровано, в той час як іноземних дочірніх філій ТНК в Албанії налічувалось 20, Вірменії — 347 і Киргизстані — 4004. Всі три країни мають низький рівень патентної залежності від ПІІ в інноваційній діяльності. Інвестиції в Албанію залучаються більшою мірою у нафтовий сектор, видобування металеві руди, інфраструктуру, будівництво та телефонію. Науково-дослідна активність в Албанії розвинена слабо, про що свідчить низька кількість науково-дослідного персоналу — 239 чоловік, у Вірменії — 4971 осіб. Високотехнологічний експорт Вірменії складає 4 % виробничого експорту, а валові ПІІ — 3,7 % ВВП. У Киргизстані тільки невелика кількість іноземних інвесторів залучають нові технології та сучасні методи управління [7]. На думку автора, фінансова криза омине інноваційну діяльність іноземних компаній, не викликаючи суттєвих змін.

Болгарія належить до повністю незалежних масових донорів інвестицій (коефіцієнт кореляції між впливом ПІІ із Болгарії і світовим впливом складає 0,23, у 2007 році приплив і вплив ПІІ становили відповідно 0,46 % і 0,03 % світового). Індекс транснаціональності Болгарії у 2005 році становив 39,6 %. За останніми даними (2000 рік) в Болгарії діє 26 материнських компаній ТНК та 7153 іноземних дочірніх філій ТНК. Болгарія показує високу штатну залежність від ПІІ в інноваційній діяльності.

Інвестування в НДДКР Болгарії низьке і більшою мірою фінансується і виконується громадським сектором, що призводить до низького інноваційного рівня розвитку, низького закордонного інвестування інновацій та ускладнює процес проникнення іноземних технологій на ринок Болгарії. У результаті експорт Болгарії має низькотехнологічний характер, а ПП залучаються у меншій мірі до виробничого сектору економіки [17]. Фінансова криза в Болгарії стане значним стимулом до зростання інноваційної активності іноземних ТНК.

Боснія і Герцеговина, Румунія, Македонія, Білорусь та Молдова належать до повністю незалежних нульових донорів (коефіцієнт кореляції між впливом ПП із цих країн і світовим впливом відповідно становить 0,07, 0,13, 0,37, 0,11 та 0,02, у 2007 році приплив по країнам становив 0,11 %, 0,53 %, 0,02 %, 01 % та 0,03 % світового, а вплив — 0,0008 %, 0,05 %, 0 %, 00,2 % та 0,02 %). Індекс транснаціональності цих країн у 2005 році становив відповідно 29 %, 23,5 %, 38,6 %, 3,5 % та 18,5 %. Власних ТНК в Боснії і Герцеговині було зареєстровано 12, а іноземних дочірніх філій ТНК — 97, в Румунії ці показники становили відповідно 20 і 89911, Білорусі — 4 та 54, Молдові — 951 і 2670, а в Македонії власних ТНК не було зареєстровано, проте дочірніх філій іноземних ТНК налічувалось у 2002 році 6. За рівнем інноваційної залежності від ПП для Боснії і Герцеговини характерний високий рівень патентної залежності, Румунії — загальний високий рівень залежності, Македонії — найвищий рівень залежності, Білорусії та Молдови — низький рівень патентної залежності. Рівень залучення ПП до Боснії і Герцеговини низький, за винятком обробки металу та алюмінію. Відповідно рівень інноваційної активності ТНК низький, хоча уряд висловлює надію на зростання технологічного оснащення економіки у тому числі і завдяки ТНК [18]. Інноваційний розвиток Румунії знаходиться у порівнянні з країнами ЄС на дуже низькому рівні: лише 20 % підприємств займається інноваційною діяльністю, витрати цих компаній на інноваційну діяльність у 2004 році склали 3,6 % товарообігу. Головними економічними галузями, де здійснюється інноваційна діяльність, є традиційні галузі: електроніка, тепла енергетика. В Румунії іноземні інвестори зацікавлені більшою мірою в нафтопереробній галузі, харчовій промисловості, виробництві меблів, металургії, інжинірингу, а також транспорті та комунікаціях. Інноваційними пріоритетами Македонії є біотехнологія, високоякісний харчовий захист, нові матеріали, водні ресурси і менеджмент, сталий розвиток, енергетика, зовнішнє середовище, інформаційні та телекомунікаційні технології, здоров'я, інжиніринг. В той же час комерційні інновації у 2002 році становили лише 7 %. Всього у 2002 році в Македонії налічувалось 2838 дослідників [19]. Більшість ТНК в Македонії сфокусовані на традиційних виробничих галузях (харчова промисловість та напої) або секторах з широким ринком попиту (електричне устаткування та прилади). Найбільші інвестиції зустрічаються у третинному секторі (страхові та транспортні компанії, банки) та торгівлі. Головні інвестори використовують інноваційні форми як в виробництві процесів, так і продуктових ліній, які імпортуються з материнських компаній.

Зв'язки і кооперація між іноземними компаніями та місцевими їх партнерами мінімальні, і обмежуються невеликою кількістю виробництва або субконтрактних відношень. Інноваційна діяльність Білорусі розвинена сильніше: в ній налічується приблизно 300 науково-дослідних організацій і 30 000 наукових працівників. Хоча іноземне фінансування складає всього 2,2 % загального обсягу фінансування, воно направлено у високотехнологічні галузі, зокрема, 30 % патентів іноземці отримують в хімічній галузі, 18 % — медицині, 18 % — сільському господарстві, по 6 % — на устаткування, електроніку та будівництво. Показовим є те, що вони надаються 76 % іноземним заявителям на патентування, у вітчизняних компаній такий відсоток становить в середньому 46 %. Іноземним компаніям належать 22 % виданих патентів в Білорусії [20]. Інноваційною діяльністю в Молдові займаються 74 % підприємств, проте на науково-дослідну діяльність вони витрачають лише 0,4 % продажу. Інвестиційна активність ТНК в Молдові знаходиться на досить низькому рівні [21]. Фінансова криза може позитивно вплинути на розвиток інноваційної активності ТНК в цих країнах.

Україна належить до повністю незалежних зворотних донорів (коефіцієнт кореляції між впливом ПІІ із України і світовим впливом — 0,08, у 2007 році приплив і відплив становили відповідно 0,54 % і 0,3 % світового). Індекс транснаціональності України у 2005 році становив 23,5 %. За останніми даними в Україні діє 1 материнська компанія ТНК та 367 іноземних дочірніх філій ТНК. Україна показує високий рівень патентної залежності від ПІІ в інноваційній діяльності. Інноваційна активність іноземних компаній в Україні на сучасному етапі досить низька (їх обсяг фінансування становить всього 3 % від загального), хоча велику активність вони проявляють при патентуванні. В той же час, як і в Росії, очікується значне зростання інвестиційної активності ТНК в інноваційну сферу України. Що до України, то автор вважає, що очікування збільшення інноваційної активності іноземних компаній є обґрунтованими.

Казахстан і Грузія належать до зворотних донорів (коефіцієнт кореляції між впливом ПІІ із цих країн і світовим впливом становить відповідно -0,36, та -0,28, у 2007 році приплив становив відповідно 0,56 % та 0,09 % світового, а відплив — 0,01 % та 0,004 %). За останніми даними у Казахстані діє 271 материнська компанія ТНК, і 2267 іноземних дочірніх філій ТНК, у Грузії — лише 190 іноземних дочірніх філій ТНК. За рівнем залежності інноваційної діяльності від ПІІ Казахстан показує високий рівень штатної залежності, а Грузія — низький рівень патентної залежності. У 2002 році в Казахстані налічувалось 630 дослідників та 92 технічних працівника на один мільйон жителів, які активно були залучені до НДДКР. Загальні витрати на НДДКР становили 0,22 % ВВП, з них витрати уряду — 38,3 %, бізнесу — 58,1 %, іноземних джерел — 2,8 %. Високотехнологічний експорт становив 10 % виробничого експорту. Значні ресурси іноземних інвесторів сконцентровані в нафтовій, газовій й інших добувних галузях, однак їх інноваційна активність тільки набирає оберти [22]. Грузія є значно відкритою для іноземних інвести-

цій. Головним фактором привабливості Грузії для іноземних інвесторів є низька вартість робочої сили. Філії іноземних ТНК в Грузії забезпечували роботою 173 600 осіб. У той же час, з усіх джерел фінансування НДДКР іноземних джерел у 2000 році зареєстровано не було [23]. Фінансова криза ніяк не вплине на інноваційну активність іноземних ТНК ні в Грузії, ні в Казахстані.

Таджикистан, Туркменістан та Узбекистан належать до закритих учасників світового ринку капіталу (у 2007 році приплив становив відповідно 0,02 %, 0,04 % і 0,01 % світового). За останніми даними тільки в Узбекистані діяло 2 материнських компаній ТНК та 50 іноземних дочірніх філій ТНК. Всі три країни показують низький рівень патентної залежності від ПІ в інноваційній діяльності. Таджикистан привабливий для іноземних інвесторів добувною галуззю. Сучасний стан інноваційної діяльності Таджикистану дуже низький і дорівнює 0,1 % ВВП. Пріоритетними цілями для Таджикистану у залученні ПІ до 2015 року [24] є реабілітація автомобільних доріг, розвиток залізничних доріг, реконструкція аеропортів, які входять до складу міжнародних транспортних коридорів, придбання локомотивів, вагонів і повітряних суден, а ніяк не інноваційна діяльність. Незважаючи на наміри уряду залучати іноземні інвестиції, інвестиційний клімат у Туркменістані є несприятливим. Зокрема, в Туркменістані переважає державний сектор економіки, який становить 75 %. Історично склалось, що найбільш привабливими для інвесторів галузями є нафтова та газова, сільськогосподарське виробництво та будівництво. Інноваційна діяльність в Туркменістані перебуває в незадовільному стані, і тільки у 2007 році уряд визнав необхідність інноваційної направленості розвитку економіки Туркменістану [25]. Узбекистан відрізняється відкритістю для іноземних інвестицій. Пріоритетними галузями для іноземних інвесторів уряд Узбекистану виділив обробку сільськогосподарських, мінеральних та вуглеводних первинних продуктів, виробництво передового комп'ютерного, телекомунікаційного, аерокосмічного, фармацевтичного та медичного устаткування, а також туристичну галузь. На даному етапі позитивний вплив інвесторів вбачається в залученні до економіки Узбекистану поліпшеної технології та нового досвіду до мотивованої робочої сили. Вітчизняний інноваційний розвиток Узбекистану знаходиться на етапі визнання важливості залучення нових технологій, при цьому перевага надається поглинанню інновацій із зовні, а не винаходженню власних інновацій [26]. Ці три країни можуть значно виграти від світової фінансової кризи за рахунок залучення нових для країн технологій іноземних ТНК.

Дослідження інноваційної активності країн і інвестиційної активності іноземних ТНК в постсоціалістичних країнах надає можливість виділити чотири можливі типи стратегії іноземних ТНК щодо подальшого розвитку інноваційної діяльності в кожній з країн з урахуванням наслідків світової фінансової кризи:

– перший тип стратегії — збільшення інноваційної активності іноземних ТНК, характерний для Чехії, Угорщини, Литви, Польщі, Словенії, Азербайджану, Сербії і Чорногорії, Болгарії, Боснії і Герцеговини, Румунії,

Македонії, Білорусі, Молдови, України, Таджикистану, Туркменістану та Узбекистану;

– другий тип стратегії — нейтральної інноваційної активності інвестицій та поточного збільшення проявиться в Хорватії;

– третій тип стратегії — нейтральної інноваційної активності буде характерний для Словаччини, Монголії, Росії, Албанії, Вірменії, Киргизстану, Казахстану, Грузії;

– четвертий тип стратегії — нейтральної інноваційної активності, або послаблення інвестицій, проявиться в Естонії та Латвії.

Виділені стратегії та складові елементи аналізу доцільно використовувати як базу для більш детального аналізу національних інноваційних систем постсоціалістичних країн, а також для розробки інноваційних стратегій подальшого економічного розвитку держав.

Література:

1. Кузьменко В. П. Світова фінансово-економічна криза та її вплив на Україну // Інститут еволюційної економіки. — 13.10.2008. — Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/detailed/prognoz/1194>
2. Макаренко І., Кузьменко В. Світова економіка отримає імпульс на початку 2009 року // Finance.ua про гроші. — 13.10.2008. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/orgsrc/~2/6/3021/139829>
3. Войнова С. І. Методика групування країн світу при аналізі світового руху іноземного капіталу // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2008. — Випуск 236: В 5 т. Т. IV. — С. 935–946.
4. Войнова С. І. Методика визначення рівня залежності інноваційного розвитку країни від іноземного капіталу // Збірник наукових праць. Інститут світової економіки і міжнародних відносин. — 2008. — Вип. 54. — С. 205–212.
5. World Investment Report, 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure challenge/ UNCTAD. — New York; Geneva: UN, 2008. — XXVI, 384 p.
6. World Investment Report, 2005: Transnational Corporations and the Internalization of R&D/ UNCTAD. — New York; Geneva: UN, 2005. — XXX, 336 p.
7. Globalization of R&D and developing countries. — Geneva: UNCTAD, 2005. — 242 p. — Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20056_en.pdf
8. Watkins A. and Agapitova N. Creating a 21st century national innovation system for a 21st century Latvian economy // World Bank Policy Research Working Paper. — 2004. — № 3457. — 95 с. — Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/12/07/000012009_20041207121312/Rendered/PDF/WPS3457.pdf
9. О государственной поддержке научно-исследовательской и инновационной деятельности в Венгрии // Торгово-промышленная палата РФ. — 2007. — Режим доступу: <http://www.tpprf.ru/img/uploaded/2006022209264544.doc>
10. Hunya G. FDI in Small Countries: the Baltic States // WIIW. — 2004. — № 307. — 32 p. — Режим доступу: www.wsr.ac.at/pdf/RR307.pdf
11. Development of innovation activities. — Vilnius: Statistics Lithuania, 2008. — 48 p. — Режим доступу: http://www.stat.gov.lt/en/catalog/list/?cat_y=2&cat_id=9
12. Berger M., Balaň V. Monitoring and analysis of policies and public financing instruments conducive to higher levels of R&D investments: Country Review Slovakia. — UNU-MERIT. — 2007. — 37 p. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/slovakia.pdf
13. Innovation activity in manufacturing and selected services, Slovenia, 2004-2006 — provisional data // Statistical Office of the Republic of Slovenia. — 28. 04. 08. — Режим доступу: http://www.stat.si/eng/novica_prikazi.aspx?id=1592

14. 2008 Investment Climate Statement — Slovenia // U. S. Department of State. — 2008. — Режим доступу: <http://www.state.gov/e/eeb/efd/2008/101010.htm#twentyseven>
15. Purevjal A. Country Presentation: Mongolia // Central Asia seminar-workshop on science technology and innovation indicators: trends and challenges, Almaty, Kazakhstan, 27–29 November 2006. — 2006. — 36 p. — Режим доступу: http://www.uis.unesco.org/TEMP/PLATE/pdf/S&T/Workshops/CAsia/Almaty_11.pdf
16. D’Aniello L. Policies for business in the Mediterranean Countries: Serbia and Montenegro // CAIMED. — 2005. — 16 p. — Режим доступу: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/caimed/unpan018701.pdf>
17. Bulgaria: Investment Climate Assessment // Worldbank. — 15. 12. 08. — Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:22011258-menuPK:258604-pagePK:2865106-piPK:2865128-theSitePK:258599,00.html>
18. Guidelines for a Science and Research Policy in Bosnia & Herzegovina. — Venice: UNESCO, 2006. — 81 p. — Режим доступу: http://www.unesco.org/science/psd/publications/s&t_series_bosn.pdf
19. Angelov G., Simeonova K., Slaus I. South-East Europe. — UNESCO Science Report, 2005. — 35 p. — Режим доступу: http://www.unesco.org/science/psd/publications/south-east_europe.pdf
20. Pobol A. Points of Technological Excellence as Drivers of Integration into ERA: Case of Reallocating Domestic R&D Resources in Belarus. — Minsk, 2004. — 39 p. — Режим доступу: http://www.uam.es/docencia/degin/Papers/Students%20Papers/Anna_Pobol_Paper.pdf
21. Investment Climate Surveys Draft Country Profile: Moldova 2005 survey. — Washington, Worldbank, 2005. — 14 p. — Режим доступу: <http://www.enterprisesurveys.org/Documents/EnterpriseSurveys/Reports/Moldova-2005.pdf>
22. Worldmark Encyclopedia of the Nations: Kazakhstan. — 2007. — Режим доступу: <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2586700206.html>
23. Federal Science R&D & Georgia // ASTRA. — 2003. — Режим доступу: <http://www.agiweb.org/gap/cvd/states/GeorgiaCVD03.pdf>
24. Програма економічного розвитку Республіки Таджикистан на період до 2015 года // Бизнес в странах СНГ. — 2009. — Режим доступу: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_F27F87F1-7709-4684-8CE7-A89ABFD793B5.html
25. 2008 Investment Climate Statement — Turkmenistan // Embassy of the United States. — 2008. — Режим доступу: http://turkmenistan.usembassy.gov/ic_report.html
26. Investment policy review of Uzbekistan/ UNCTAD. — New York; Geneva: UN, 2008. — 65 p. — Режим доступу: <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>

Е. И. Войнова

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ТНК
В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ В УСЛОВИЯХ
МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Резюме

В статье проводится анализ инновационной стратегии ТНК в 28 постсоциалистических странах на основе анализа таких показателей, как: место страны в инвестиционной классификации мира, участие страны в мировом движении капитала, количество отечественных и иностранных ТНК, которые работают в стране, уровень транснациональности страны и уровень инновационной зависимости страны от иностранных инвестиций. В статье рассматривается инновационное и инвестиционное состояние экономик этих стран, предоставляются прогнозы влияния финансового кризиса на инновационные стратегии иностранных ТНК в них.

Ключевые слова: инновационная стратегия ТНК, постсоциалистические страны, мировой финансовый кризис, методика “МЕТО+”, инвестиционная классификация мира, индекс транснациональности.

E. I. Voynova

Mechnicov Odessa National University

**INNOVATION STRATEGY OF TNC IN POST SOCIALIST COUNTRIES
IN CASE OF WORLD FINANCIAL CRISIS**

Summary

The analysis of innovative strategy of TNK in 28-mi post socialist countries is conducted in the article on the basis of analysis of such indexes, as: a place of country in investment classification of the world, participating of country in a world capital flow, an amount of domestic and foreign TNK, which work in a country, level of transnationality of the country and a level of innovative dependence of the country from foreign investments. The innovative and investment state of economies of these countries is examined in the article, the prognoses of influence of financial crisis on innovative strategies of foreign TNK are given in it.

Key words: innovation strategy of TNK, post socialistic countries, world financial crisis, method “МЕТО+”, world investment classification, transnationality index.

О. В. Горняк

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

У статті досліджено еволюцію та особливості сучасного порівняльного аналізу економічних систем, його зв'язок з практикою економічного розвитку країн світу.

Ключові слова: економічна система, порівняння економічних систем, порівняльний інституціональний аналіз, ордолібералізм, теорія регуляції, структурний підхід, функціональний підхід, каузальний підхід.

Порівняльний аналіз економічних систем як важливий напрямок розвитку сучасної економічної теорії набуває нових рис і кардинально відрізняється від попередніх етапів розвитку, де основна увага приділялася протиставленню планової і ринкової економік, оцінці переваг та недоліків капіталізму та соціалізму. В 90-ті роки ХХ століття в умовах переходу до ринкової економіки постсоціалістичних країн аналіз змістився у бік вивчення особливостей перехідної економіки. На початку ХХІ століття, коли в основних рисах цей перехід відбувся і більшість постсоціалістичних економік були визнані ринковими, настав період, коли багато дослідників вважали, що порівняльний аналіз економічних систем відійшов у минуле і став історією, оскільки принципи лібералізму стали панівними, і порівнювати їх або сумніватися у їх ефективності не доводиться. Реальна дійсність спростувала такі погляди. Кризи 1997–1998 рр. та 2008–2009 рр. вплинули на ринкові економіки країн по-різному і поставили питання про необхідність визначення не тільки принципів, що поєднують національні економіки, а й тих, що їх роз'єднують, розділяють. І у цьому сенсі роль порівняльного аналізу економічних систем є беззаперечною. При цьому слід мати на увазі, що класичний інструментарій для такого порівняння уже застарів. Він є дуже загальним. Тому з'являється потреба розробити нові принципи і підходи до аналізу економічних систем. Для України, де економічна система тільки починає складатися, такий інструментарій є вкрай важливим і актуальним. Дослідження в даному напрямку дуже активно ведуться як за рубіжем, так і в Україні. Серед дослідників, які активно розробляють нові методологічні підходи і нову парадигму порівняння економічних систем, слід назвати О. Ананьїна, А. Аслунда, Л. Бальцеровича, Г. Башняна, Д. Белла, В. Бодрова, Б. Гаврилішина, І. Грабинського, М. Кастельса, Я. Корнаї, Б. Кульчицького, П. Леоненка, Ю. Пахомова, В. Полтеровича, С. Роузфільда, А. Філіпенка, Ф. А. Хайєка, О. Черепніну, А. Чухна, М. Шніцера.

Метою даної статті є дослідження еволюції порівняльного аналізу економічних систем і узагальнення існуючих підходів до виділення загальної і специфічної в сучасних економічних системах.

С. Роузфільд вважає, що порівняні економічні системи — це галузь економічної науки, завдання якої — вивчати, як мотиваційні, механістичні та інституційні сили, що визначають попит та пропозицію, впливають на виробничий потенціал і досягнення [1, с. 11]. П. Леоненко та О. Черепніна визначають, що предметом дослідження є аналіз розвитку економічних систем та його соціально-економічних наслідків у різних зіставленнях на національному, регіональному та світовому рівнях [2, с. 38]. Таке розуміння сучасної теорії порівняльних економічних систем свідчить про те, що дослідники уже відходять від загальних схем та теоретичних конструкцій, застосування яких у постсоціалістичних країнах не дало бажаних результатів [3, с. 55–56].

В теорії порівняльних систем на сучасному етапі виокремилися такі складові: порівняльний аналіз економічних систем, порівняльний інституціональний аналіз, німецький ордолібералізм та французька школа теорії регуляції [3, с. 57]. Порівняльний аналіз економічних систем розробляє універсальні поняття для аналізу економічних систем. При цьому особливого значення надається розрізненню таких категорій, як економічна система і економіка. В поняття економічна система не включаються природне, людське, технологічне середовище, які входять до поняття економіка. Порівняльний аналіз економічних систем розробляє критерії і методи оцінки результатів функціонування економічних систем. Але він відзначається статичністю і абстрагуванням інтегративності системи, що значно звужує його можливості у застосуванні до реальних економічних процесів.

Порівняльний інституціональний аналіз є відносно новим елементом теорії порівняння економічних систем. Він розробляється в рамках інституціональної теорії (традиційної і нової) і передбачає перш за все розкриття причин різноманітності інституціональних структур економічних систем. Представники даного напрямку досліджень вважають, що застосовувані ними методи дослідження є універсальними. Це — теорія ігор, контрактна теорія, теорія трансакційних витрат, теорія інформації тощо [4; 5].

Ордолібералізм і теорія регуляції, на думку сучасних дослідників, є ще двома різновидами теоретичного осмислення різноманітності та складності практики господарювання і соціально-економічного розвитку. Для цих напрямків характерним є холістичний, або цілісний підхід до економічних систем, інституціональний підхід (побудова базової структури інституціональних форм — морфологія за В. Ойкенем), порівняльно-типологічний метод аналізу, інтепретивна методологія (реальні економіки визначаються як господарські порядки чи способи регуляції) і прагматична орієнтація [3; 6].

Сучасний стан розвитку теорії порівняльних економічних систем надає можливість визнати існування різноманітних моделей економічних систем, що склалися в ході реальної еволюції економіки тієї чи іншої країни. В економічній науці висунуто й обґрунтовано положення про три принципово різні концепції соціально-економічної системи: структурну, функціональну, каузальну [2, с. 59].

Структурна концепція трактує економічну систему як субординовану ієрархічну структуру. При цьому внутрішня структура системи виступає основним об'єктом впливу на систему в процесі управління, а також основним об'єктом вивчення. Вважається, що дана концепція найбільш повно представлена у теорії меркантилізму. У XX столітті вона отримала подальший розвиток у структурно-економічному аналізі і сприяла виникненню шкіл організаційно-інституціонального напрямку в економіці. Крім того, структура і концепція відіграла важливу роль у розвитку міждисциплінарних зв'язків і появі теорій на стику економічної теорії та кібернетики, економічної теорії та загальної теорії систем.

Функціональна концепція розглядає соціально-економічну систему як функціональну одиницю, відкриту для впливу зовнішнього середовища. В даній концепції економічна система — це набір певних властивостей і параметрів, які є об'єктом впливу в процесі управління і об'єктом дослідження. Функціональна концепція розвивалася класичною економічною теорією та неокласиками. В сучасних умовах дана концепція отримала подальший розвиток в концепціях, що описують кількісні зміни в економічних системах.

Казуальна концепція трактує економічну систему як складний об'єкт, що саморозвивається. Вихідним є відношення між двома сторонами системи — змістом і формою, суперечлива єдність яких забезпечує системі відносні стійкість і змінюваність, а також мобільність [2, с. 60].

Аналіз економічної системи передбачає виявлення причин і суперечностей її самовідтворення і розвитку, що виступають об'єктом впливу при управлінні системою та об'єктом при її дослідженні. Дана концепція найбільш повний розвиток отримала в теорії К. Маркса, де дослідження базується на аналізі якості, кількості та міри.

Аналіз реальних економічних систем повинен враховувати основні тенденції соціально-економічного розвитку різних країн. Розвинені країни світу, починаючи з другої половини XX століття, переживають радикальні зміни в економіці, які тією чи іншою мірою впливають на всі країни світу. Вивчення цих змін у реальній економіці надає можливість окреслити перспективи розвитку інших країн.

Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, що базується на розвитку перш за все третинного сектору економіки, означає відносне скорочення матеріального виробництва і прогресуюче зростання нематеріального. При цьому особливого значення набувають послуги професійного, особистого та ділового характеру. На їх виробництві зосереджується найбільша частка працівників. Кардинальні зрушення у реальній економіці викликали відповідні зміни в теорії, методології та практиці порівняльного аналізу.

Традиційний секторний підхід у порівняльному аналізі економічних систем був розширений, до аналізу включили сфери інформації, науки, освіти, культури. Крім того, почали виділяти четвертинний сектор (торгівля, фінанси, страхування, нерухомість) і п'ятеринний сектор (особисті, професійні, ділові послуги і послуги державного управління) [2, с. 145].

В реальній економіці виникла велика кількість нових видів діяльності, що суттєво вплинуло на структуру ринку праці. Все це викликало зміни у характері взаємозв'язків між різними секторами економіки. Традиційні фактори розвитку та ефективності поступово втрачають свої позиції. Вирішальними факторами стають інформація, освіта та наука, а сфера послуг визначається як первинний сектор. В той же час світова фінансова криза розставляє дещо інші акценти і підтверджує положення таких учених, як Д. Колма, Р. Ландау, Н. Розенберга, які відзначають, що, незважаючи на той факт, що в США в обробній промисловості зайнято всього близько 20 % робочої сили і її сумарний випуск становить всього 22 % ВВП, вона продовжує відігравати ключову роль [7, с. 49–50]. Слід також враховувати той факт, що більшість країн світу знаходяться поки що на індустріальній стадії розвитку, і їх економічні системи та моделі розвитку складаються в умовах, відмінних від розвинених країн, хоча зовнішні чинники відіграють у цьому процесі велику роль.

У зв'язку зі зростанням ролі трансформаційних процесів як у розвинених економіках, так і в економіках, що розвиваються, порівняльний аналіз економічних систем включає в коло досліджуваних проблем проблеми переходу від одного суспільства до іншого, від одного етапу до іншого виявлення критеріїв переходу. При цьому враховуються тенденції розвитку національної і світової економіки.

Трансформаційні процеси, що відбуваються на сучасному етапі, можна представити в таких формах. Перша форма пов'язана з перетвореннями в розвинених ринкових економіках, переходом від індустріального до постіндустріального суспільства. Починаючи з середини 90-х років революційні зміни в технології забезпечили підвищення ефективності, стійкий її розвиток і згладжування циклічного розвитку. Друга форма пов'язана з трансформаційними процесами в економіках, що розвиваються. В них формується індустріальне суспільство і відповідна модель економічного розвитку, що в загальних рисах відтворює моделі розвинених країн. Нові індустріальні країни успішно пройшли цей шлях і знаходяться на етапі переходу до постіндустріального суспільства. Третя форма трансформаційних процесів — це перетворення економіки у постсоціалістичних країнах, перехід від планової до ринкової економіки. Частина цих країн успішно завершила цей перехід, увійшла до групи розвинених країн і починає перехід до постіндустріальної економіки. Інші країни, в т. ч. і Україна, продовжують трансформацію і побудову сучасної економічної системи. Четверта форма трансформації націлена на створення ефективної ринкової економіки, але має свою специфіку: йдеться про формування ринкової економіки Китаю та В'єтнаму. П'ята форма трансформації відбувається у світовому господарстві, тобто на наднаціональному рівні. Вона включає кардинальні зміни у світогосподарських процесах. Особливо прискорюються ці зміни у зв'язку з наслідками світової фінансової кризи. Складається нова економічна карта світу, де США поступово втрачають свої позиції, що свідчить про вичерпання економічної моделі розвитку і необхідність її зміни, про корекцію моделей розвитку країн, що розвиваються, які наслідують дану

модель, що вже не так успішно працює. Всі ці зрушення впливають і на формування економічної моделі розвитку України, яка має можливість побудувати більш ефективну економічну систему з врахуванням наслідків кризи і націлену на досягнення високої ефективності та добробуту.

Література:

1. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: Культура, богатство и власть в XXI веке / Пер. с англ. — М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); РОССПЭН, 2004.
2. Леоненко П. М., Черепніна О. І. Сучасні економічні системи: Навч. посібн. — К.: Знання, 2006.
3. Ананьин А. Экономическая компаративистика и экономическая наука // Истоки. — М.: ТЕИС, 2004. — Вып. 5. — С. 53–68.
4. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. с англ.. — К.: Основи, 2000.
5. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму. Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: АртЕК, 2001.
6. Анализ экономических систем. Основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономии / Под общ. ред. А. Шюллера и Х. Г. Крюссельберга. — М.: Экономика, 2006.
7. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе / Под ред. Л. И. Колганова. — М.: ТЕИС, 1998.

О. В. Горняк

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Резюме

В статье исследованы эволюция и особенности современного сравнительного анализа экономических систем, его связь с практикой экономического развития стран мира.

Ключевые слова: экономическая система, сравнение экономических систем, сравнительный анализ экономических систем, сравнительный институциональный анализ, ордолиберализм, теория регуляции, структурный подход, функциональный подход, каузальный подход.

O. Gornyak

Odessa National I. I. Mechnikov University

**THE DEVELOPMENT OF THE THEORY OF COMPARATIVE ANALYZE
OF ECONOMICAL SYSTEMS AT THE BEGINNING OF XXI CENTURY**

Summary

It is studied in this article evolution and special features of contemporary comparative analyze of economical systems, its link with practice of economical development of different countries in the World.

Key words: economical system, comparing of economical systems, comparative analyze, ordoliberalism, theory of regulation, structure approach, functional approach, pausal approach.

Н. М. Крючкова

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

МЕХАНІЗМ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В статті розглядаються теоретичні засади визначення внутрішньої сутності і механізму дії податкового регулювання, його вплив на ефективність економічного розвитку держави в контексті визначення основних соціально-економічних показників та тенденцій розвитку.

Ключові слова: податкове регулювання, економічний розвиток, кредитно-грошова політика, податкова політика.

На сучасному етапі Україна перебуває на шляху побудови ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки, водночас відбувається розбудова і податкової системи, в основу якої покладено класичну схему податків, характерну для країн із розвинутою ринковою економікою. Вплив податкової політики на розвиток економіки проявляється насамперед у підвищенні життєвого рівня населення, що не супроводжується збільшенням рівня податкового навантаження, у відновленні прискореного економічного зростання на базі запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Крім того, податки є основною умовою створення сприятливого інвестиційного клімату в державі та одним із головних важелів впливу на інвестиційні рішення.

Ефективність державного економічного регулювання залежить від результативності застосування принципів формування доходів бюджетів усіх рівнів із метою підтримання макроекономічної й соціальної рівноваги та використання податків державою з метою реалізації ефективної економічної політики. Податкова політика, ґрунтуючись на вагомості цих складових і залишаючись провідною ланкою економічної політики, обумовила появу у своїй структурі фактично самостійних видів фінансово-економічної політики: податкового регулювання й податкових доходів, які мають специфічні цілі, завдання та методи їх розв'язання. На сучасному етапі структура механізму податкового регулювання не має достатнього рівня сформованості. Існуюча податкова система як інструмент регулювання економіки не виконує своєї основної функції — стабілізації економіки. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження і аналізу дії механізму податкового регулювання з позиції ринкової економіки з урахуванням національних особливостей української економіки, накопиченим досвідом податкової політики, сучасним соціально-економічним і політичним становищем, що є метою даної статті.

Методологічна база даного дослідження спирається на принципи діалектичної логіки у єдності з причино-наслідкового і функціонально-структурного аналізу, який дозволяє в межах даного дослідження розглядати

податкове регулювання як заходи непрямого впливу на економіку, економічні і соціальні процеси шляхом зміни видів податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зменшення або збільшення загально-го рівня податкового навантаження, відрахувань до бюджету.

За формою впливу податкове регулювання належить до непрямих методів, що базуються не на прямому примушенні господарюючих суб'єктів, а на використанні їхніх економічних інтересів. Річ у тім, що, використовуючи засоби податкової політики, держава створює умови, за яких платникові стає вигідним враховувати інтереси держави в процесі своєї діяльності і нехтувати тим, що таким інтересам не відповідає і стає невигідним для самого економічного суб'єкта.

За рівнем впливу податкове регулювання здійснюється як на загальнодержавному (загальндержавні податки й збори), так і на місцевому рівні. Разом із тим, починаючи з кінця 1990-х років, деякі механізми податкового регулювання набувають характеру регіональних. Зокрема, це стосується територій, на яких як експеримент застосовувався спеціальний торговий патент, а також до спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку.

За ступенем регламентації податкове регулювання варто зарахувати до нормованих методів державного регулювання, причому, на відміну від інших методів встановлення ставок податків і зборів, за рідкісним винятком, здійснюється органами законодавчої влади або місцевого самоврядування.

З погляду тривалості дії, податкове регулювання в більшості випадків зараховують до довгострокових методів, що пов'язані з високою інерційністю економічних процесів і як наслідок — значним часовим лагом між моментом здійснення регулюючого впливу й моментом одержання відповідного результату. Разом із тим існує діаметрально протилежна точка зору, відповідно до якої “стрижень податкового регулювання становить система економічних коштів оперативного втручання в хід виконання податкових зобов'язань”.

Заходи податкового регулювання залежно від цілей, обраного механізму й порядку його застосування можуть мати як довгостроковий (стратегічний), так і оперативний (тактичний) характер. У першому випадку маються на увазі механізми податкового регулювання, результат застосування яких забезпечує досягнення стратегічних цілей та, як правило, не може бути отриманий у тому самому періоді, в якому реалізується регулюючий вплив. До них зараховують, наприклад, стимулювання інвестиційної активності суб'єктів підприємницької діяльності і громадян, заходи, спрямовані на детінізацію економіки й легалізацію об'єктів оподаткування тощо. У другому випадку йдеться про заходи, здатні забезпечити одержання результату без істотного лага, тобто практично відразу після введення відповідного регулюючого механізму.

Принципово важливим для підвищення ефективності й дієвості податкової політики є узгодження окремих заходів політики податкового регулювання та політики податкових доходів. Серед них особливої уваги потребує, з одного боку, розв'язання проблеми урізноманітнення напрямів

бюджетних витрат, яке фактично призводить до втрати бюджетного контролю, а з другого — цільового призначення окремих видів податків на конкретний вид витрат у структурі бюджетних видатків. Добре відомою є практика надання надзвичайних пільгових кредитів вузькому колу привілейованих суб'єктів господарювання, введення нових податків не для забезпечення відповідних витрат, а для покриття бюджетного дефіциту. Визнання основним принципом податкової політики максимального вилучення доходів стає загрозою динамічному зростанню — єдиній основі збільшення податкової бази й надходжень до бюджету. Відсутня виважена політика й у сфері податкових пільг, спрямованість яких на забезпечення інтересів окремих суб'єктів господарювання або їх груп, підпорядкування принципів надання пільг лобістським інтересам істотно підривають дохідну базу бюджету й виконання витратної політики. До суперечностей у напрямі узгодження політики податкового регулювання й політики податкових доходів слід зарахувати постійні маніпуляції із законодавством у сфері як оподаткування, так і витратної частини бюджету.

Економічна наука не дає однозначного висновку щодо залежності між величиною податкових надходжень, обсягами державних видатків і темпами економічного зростання, проте чітко доведено, що насправді важливим є не їх обсяг, а функціональна структура. За невеликим винятком причини різноманітних витрат держави не можуть бути зведені до окремих провалів ринку — вони мають комплексну природу. Втім, кожний вид бюджетних витрат безпосередньо стосується або ринку збуту, або фонду накопичення чи фонду споживання. З погляду відтворення, цей вплив може бути позитивним або негативним. Ефективність податкової політики великою мірою залежить від уміння обґрунтувати оптимальну структуру політики видатків держави. Сьогодні за деякими видами витрат Україна близька чи навіть випереджає розвинені країни, але рівень їх віддачі потребує істотного підвищення [1, с. 154].

Податкове регулювання здійснюється в процесі мобілізації доходів бюджету. Інструментами регулювання є прямі і непрямі податки. Регулюючий вплив здійснюється через підвищення або зниження ставок податків, їх диференціації для різних категорій податкоплатників або типів об'єктів оподаткування, розширення або звуження бази оподаткування та неоподатковуваних мінімумів, звільнення від податків окремих категорій податкоплатників, надання податкових пільг і податкових кредитів, зміни періодичності сплати податку, розподіл податків по рівнях бюджетної системи.

Здійснення регулювання через систему державних видатків є основою кейнсіанської економічної політики. Регулюючий вплив може здійснюватися шляхом змін загальних обсягів фінансування, організації і контролю за системою розподілу державних коштів, їх доведенням до кінцевого одержувача тощо. Перерозподіляючи кошти між галузями і регіонами, держава вносить необхідні корективи до відтворювальних пропорцій, згладжуючи нерівномірності їх розвитку і забезпечуючи фінансування стратегічних секторів економічної і соціальної сфери [2].

Політику податкового регулювання й політику податкових доходів слід охарактеризувати як основу, базу й інструмент державної економічної політики в кожному історичний період. Умови формування цих політик мають принципове значення для забезпечення функціонування всієї економічної системи ринкового типу.

Політика податкового регулювання у складі податкової політики визначає цілеспрямовану діяльність держави з питань регулювання вартісних пропорцій функціонального розподілу й перерозподілу частини валового внутрішнього продукту з метою забезпечення відповідного рівня розвитку та динаміки формування макроекономічної архітекτονіки, мотивації ділової активності економічних агентів. Тому система податкового регулювання відіграє значну роль у процесі державного регулювання економіки країни [3, с. 846–847].

Виходячи із завдань фіскальної політики, держава зацікавлена у збільшенні загальної суми податків і зборів, що надходить у бюджети всіх рівнів і державні цільові фонди. Надмірне підвищення податкового навантаження позбавляє платників стимулів до розвитку й розширення масштабів діяльності, що веде до таких негативних наслідків, як ухиляння від оподаткування й тінізації економіки.

У перехідній економіці, коли держава регулює зміни сукупного попиту й сукупної пропозиції, обсягів заощаджень, розміри й напрями інвестицій, зовнішньоекономічну діяльність, вагомість дискреційної податкової політики як одного з інструментів податкового регулювання зростає. Якщо в умовах ринкової економіки бюджетно-податкове регулювання спрямовується на ефективне функціонування економіки, то в умовах трансформації метою є соціально-економічне оновлення суспільства, формування конкурентоспроможної економіки, прогресивних структурних та інституційних перетворень.

Політика податкового регулювання базується на використанні рестрикційних можливостей фіскальних інструментів, які полягають у зменшенні коштів, якими могли б користуватися економічні агенти, за рахунок збільшення податкового навантаження або податкових преференцій.

Проблема постає, коли економічна ситуація у країні поєднує в собі економічний спад та інфляцію, що має місце в економіці України в сучасних умовах. В такому разі необхідно одночасно застосовувати і стимулюючі, і стримуючі фінансові інструменти.

В умовах стагфляції суто фінансове регулювання може видатися не ефективним. Фінансова система хоча і здатна справляти вплив на грошово-кредитну систему, однак сама не гарантує її стабілізації, а навпаки, має дестабілізуючу дію, яскравим прикладом якої є інфляція. Окрім того, фінансове регулювання не задовольняє потреб держави у важелях впливу на економіку, тому виникає необхідність в інших регуляторах, зокрема, в кредитно-грошових методах регулювання.

Більшість країн дотримуються деякого розмежування між бюджетно-податковими та кредитно-грошовими методами регулювання економіки і використовують кожний з методів управління по тих напрямках, які вва-

жаються найбільш ефективними. Наприклад, вважається, що рівень цін і величина заощаджень в економіці повинні регулюватися за допомогою інструментів кредитно-грошової політики, а управління короткостроковими коливаннями сукупного попиту, а також рівнем і перерозподілом доходу в економіці краще регулювати за допомогою засобів бюджетно-податкової політики. Доведемо, що при певних умовах податкове регулювання може бути не менш ефективним в боротьбі з інфляційними процесами, ніж засоби кредитно-грошової політики.

Розмежування бюджетних і монетарних заходів регулювання економічних процесів більшою мірою базується на класичних економічних теоріях. Так, кількісна теорія грошей пов'язує темпи росту цін в економіці з темпами росту грошової маси в умовах сталих темпів росту доходів і швидкості обігу грошей і, як наслідок, регулювання інфляції відбувається кредитно-грошовими методами. Класична економічна теорія вважає, що наслідки стримуючої податкової політики у довгостроковому періоді призводять до зростання обсягів інвестицій та скорочення реальної ставки проценту і ніяк не впливають на рівень інфляції. Згідно з монетаристськими теоріями М. Фрідмана, С. Фішера та інших, основні причини інфляції закладені в рості грошової маси і очікуваннях економічних агентів відносно темпів зміни цін. В межах даних концепцій причиною інфляції в Україні є дефіцит державного бюджету, який фінансується за рахунок грошової емісії, і тому підвищення податків повинне сприяти стримуванню росту цін.

Таким чином, дані моделі не пов'язують причину інфляційних процесів з податковим навантаженням на економіку країни і не вважають податкову політику ефективним засобом боротьби з інфляцією.

Однак, існують альтернативні підходи до обґрунтування причин росту цін. Перебіг моделей загальної економічної рівноваги і рівноваги на ринку благ і грошовому ринку показує, що у короткостроковому періоді при зростанні обсягів стягнених у державі податків має місце падіння доходу і випуску, а також ставки проценту. Зменшення доходу при будь-якому заданому рівні цін призводить до зсуву кривої сукупного попиту і провокує дефляцію. Таким чином, залежність між зміною рівнів податкового навантаження і цін буде від'ємною.

Теорія адаптивних раціональних очікувань і крива Філіпса виявляють від'ємну взаємозалежність рівня інфляції, з одного боку, і рівня безробіття — з іншого, і доводить, що в короткостроковому періоді зростання податкового навантаження призводить до спаду виробництва, зростання безробіття, падіння доходів державного бюджету та скорочення інфляції попиту.

Зміни податкового навантаження провокують інфляцію витрат, що призводить до шоку пропозиції в економіці в цілому і росту інфляції. Інфляція витрат як економічний феномен виникає у тому випадку, коли відбувається зростання цін на сировину і матеріали, що використовуються у більшості галузей економіки країни, і стосується витрат виробництва більшості товарів.

Таким чином, можна констатувати, що інфляційні процеси в державі можуть бути скореговані при впровадженні заходів не тільки кредитно-грошової, але й бюджетно-податкової політики, яка поруч з податковим регулюванням є найбільш ефективним засобом регулювання інфляції, якщо відбувається стрімке зростання податкового навантаження на підприємства реального сектору, продукція яких є сировиною для виробництва більшості товарів в економіці, і якщо зростання цін, спровоковане зростанням податкового навантаження у низці галузей, призводить до того, що вклад немонетарних чинників у формування інфляції є досить вагомим. У випадку, коли ріст цін відбувається випереджаючими темпами у галузях, що виробляють продукцію, яка складає значну складову частину споживання для низькодохідних груп населення, посилення податкового навантаження на такі галузі призводить до посилення соціальної диференціації.

За прогнозами, даними НБУ, у 2010 році макроекономічні умови здійснення грошово-кредитної політики знаходитимуться під впливом загальносвітових тенденцій, пов'язаних із наслідками фінансової кризи 2008–2009 рр. За оцінками міжнародних фінансових інститутів світова економіка наступного року увійде до стадії помірнього зростання, що пов'язуватиметься з результатами вжиття в економічно розвинених країнах антикризових заходів та необхідністю посилення державного втручання і контролю. Прогнозується зростання світової економіки на рівні 2,5 %. Такі очікування створюють для України умови поступового відновлення зовнішнього попиту на продукцію вітчизняного експорту. Утім темпи його зростання у 2010 році ще не матимуть значного прискорення. З іншого боку, тривалий період попереднього зниження внутрішнього попиту, що супроводжувалося зменшенням доходів населення, скороченням обсягів промислового виробництва, інвестицій в основний капітал на фоні підвищення цін за базовими товарними групами імпорту (у т. ч. енергоносіїв), формуватиме підґрунтя також і для стримування темпів зростання імпорту. Очікується, що у наступному році дефіцит рахунку поточних операцій платіжного балансу може становити 0,1 % від ВВП. Також продовжуватиметься відплив коштів за рахунком операцій з капіталом та фінансових операцій, хоча й в менших обсягах, ніж у 2009 році. Обсяг планових платежів за прямим та гарантованим державою боргом у наступному році становитиме не менше ніж 2,3 млрд дол. США, а за приватним боргом — більше ніж 18 млрд дол. США.

Зазначені внутрішні та зовнішні умови залишають значні ризики розвитку грошово-кредитної сфери в наступному році, більшість з яких знаходитимуться поза межами прямого впливу монетарних інструментів та механізмів грошово-кредитної політики. Найбільш небезпечним може виявитися несприятлива кон'юнктура на світових ринках за основними товарними групами українського експорту [4].

Перетворення, що відбуваються у податковій сфері, не завжди призводять до очікуваних результатів у разі відсутності чіткого уявлення наслідків тих чи інших податкових рішень. Тому механізм регулювання соціально-економічних показників за допомогою заходів податкової політики

взагалі, і податкового регулювання зокрема, в умовах посилення значення відповідних чинників потребує додаткових досліджень і теоретичних обґрунтувань.

Література:

1. Караваева И. В. Налоговое регулирование рыночной экономики / И. В. Караваева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 215 с.
2. Головацкий В. А. Финансово-кредитное регулирование реального сектора экономики / Головацкий В. А. // Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного, 2007: [Електр. ресурс]. — Режим доступа: [http://www. ibl. ru/konf/061207/22. html](http://www.ibl.ru/konf/061207/22.html)
3. Иванов Ю. Б., Крисоватий А. И., Десятнюк О. М. Податкова система. — К.: Атіка, 2006. — 920 с.
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік: [Електр. ресурс]. — Режим доступу: [http://bank. gov. ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2010. pdf](http://bank.gov.ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2010.pdf)

Н. М. Крючкова

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Резюме

Современные условия экономического развития Украины требуют дальнейшей теоретической разработки, практического обоснования трансформаций в сфере налогообложения с использованием не только фискального потенциала налогов, но и с применением регулирующих мер воздействия на макроэкономические показатели и пропорции. Налоговое регулирование представляет собой одни из наиболее эффективных способов государственного регулирования экономики. Масштабы государственного бюджета создают реальные возможности влияния на социально-экономические процессы. Таким образом, механизм регулирования социально-экономических показателей средствами налоговой политики и бюджетно-налогового регулирования является одним из ведущих инструментов государственного регулирования экономики в сложившихся трансформационных условиях.

Ключевые слова: налоговое регулирование, экономическое развитие, кредитно-денежная политика, налоговая политика.

N. M. Kryuchkova

Odessa National I. I. Mechnikov University

**MECHANISM OF TAX REGULATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT
OF UKRAINE**

Summary

Modern conditions of economic development of Ukraine demand the further theoretical working out, a practical substantiation of transformations in sphere of the taxation with use not only fiscal potential of taxes, but also with application of regulating measures of influence on macroeconomic indicators and proportions. Tax regulation represents one of the most effective ways of state regulation of economy. Scales of the state budget create real possibilities of influence on social and economic processes. Thus, the mechanism of regulation of social and economic indexes means of a tax policy and budgetary-tax regulation is one of leading tools of state regulation of economy in developed transformation conditions.

Key words: tax regulation, economic growth, money policy, tax policy.

В. В. Крючковский, Е. А. Оболенцева, М. В. Шарко

Херсонский национальный технический университет

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В статье раскрыта роль краткосрочного и долгосрочного прогнозирования финансово-экономических показателей предприятия на базе системного анализа. Развивается общий подход к решению экономических задач с использованием теории принятия решений. Рассматривается оценка качества прогноза финансово-экономических показателей в процессе принятия решений. **Ключевые слова:** экономика, финансы, прогнозирование, системный анализ, многокритериальность, управление, альтернатива.

Известно, что чем сложнее экономические проблемы, тем больше времени необходимо на подготовку, обоснование и принятие управленческих решений. Однако, если только реагировать на постоянно меняющиеся экономические ситуации, то принятые решения могут оказаться запоздалыми и, следовательно, неэффективными. Чтобы предприятие имело хорошие финансово-экономические показатели, необходимо предвидеть заранее грядущие изменения не только в экономической, но и политической, социальной жизни страны, в научно-техническом прогрессе.

Предвидение связано с опережающей функцией экономической науки — теоретической и прикладной [1]. В США и Японии из всех прикладных направлений, которые используются в экономической науке, прогнозирование стало одним из основных. В последнее время определенное внимание экономическому прогнозированию уделяется и в Украине, о чем свидетельствует принятый Верховной Радой и подписанный Президентом Закон Украины “Про державне прогнозування і розробку програм економічного і соціального розвитку України”.

Создание нового производства, реконструкция предприятия, обновление его оборудования и технологии, выпуск новой продукции требуют вложений больших финансовых средств. Формирование рациональной структуры источников финансовых средств, подготовка и принятие решений по инвестиционным проектам является достаточно большой по объему работой и состоит из следующих элементов:

- формирование альтернативных вариантов проектов и анализ их эффективности;
- оценка результативности каждого из альтернативных проектов с учетом факторов неопределенности;
- анализ и прогнозирование состояния внешней деловой среды (роста, спада, стабильности, инфляции), состояния и перспективах конъюнктуры в данной отрасли и виде продукции;

- выбор критериев для оценки проектов;
- учет ограничений при оценке альтернатив.

Разработка стратегии устойчивого развития любого предприятия требует обязательного привлечения прогнозирования финансово-экономических показателей на базе системного анализа [2]. В то же время вопросам методологии прогнозирования ввиду сложности математического аппарата, несмотря на значительную актуальность, посвящено сравнительно небольшое количество работ. Это связано с многообразием критериев конкурентоспособности и необходимостью их сведения к интегральному показателю адекватно отражающему изменения в технологиях производственных процессов и управлении ими.

Анализ публикаций по рассматриваемой тематике [3,4,5,6,7] показывает наличие фундаментальных исследований, раскрывающих сущность проблем прогнозирования и программирования экономического и социального развития, подбор и анализ макроэкономических показателей, методы разработки программных документов в хозяйственной деятельности предприятия. Однако, математическое обоснование применения прогнозирования финансово-экономической деятельности предприятий и методология оценки их состояния при внедрении инноваций в конкретных отраслях промышленности с учетом современных условий хозяйствования не производились.

Общий подход к решению практических задач должен включать определенные новшества в мыслительный процесс обработки информации с целью сделать принимаемые решения более адекватными изменяющейся ситуации. Интеграционные структуры с учетом современных условий хозяйствования требуют своих, присущих именно им методов управления. Особенно это касается предприятий, выпускающих ту или иную продукцию. Управление ими предполагает исследование рынка, определение необходимых объемов производства и структуры поставок, обеспечение условий для развития конкурентоспособности, планирование и стратегическое управление, рациональное использование существующих материальных и финансовых ресурсов, повышение инвестиционной привлекательности.

Прогнозирование темпов экономического роста различных производственно-технических показателей требует постоянного взаимодействия со статистически неопределенной информацией. По сути краткосрочное и долгосрочное прогнозирование отличаются лишь степенью неопределенности первичной информации, которая еще дополнительно усиливается и временным лагом.

Краткосрочный прогноз используется для определения диагностики статистических показателей инновационно-технологического развития предприятий, в то время как среднесрочный прогноз используется для объективной характеристики структурных технологических изменений производства и управления, исходя из возможных альтернатив развития и применения инновационно-технологического потенциала.

При долгосрочном прогнозировании альтернативу развития оценивают не по одному, а сразу по нескольким критериям, которые качественно

отличаются между собой и характеризуются разными весовыми коэффициентами. Все участвующие в оценке производственные и экономические функции $f_1, f_2 \dots f_m$ обязательно должны быть заменены числовыми, а лицо, принимающее решение, должно быть заинтересовано в максимизации каждой из них. Если какой-то из критериев не максимизировать, а минимизировать, например, коэффициент текучести кадров, то в математическую модель принятия решений этот критерий следует включать со знаком (-). При прогнозировании изменения производственной ситуации вследствие внедрения инноваций такими критериями могут быть анализ финансового состояния, показателей акционерного капитала и внутреннего состояния предприятия. При этом в состав обычных финансовых показателей дополнительно включаются специфические условия кредитования предприятий банками и условия снижения кредитного риска. В состав показателей внутреннего состояния предприятия могут быть включены конкурентоспособность продукции, система корпоративного управления, производственная структура, состояние основных фондов, воспроизводственные процессы, уровень прогрессивной техники и технологии, персонал, уровень организации производства.

На примере такого описания видно, что каждую отдельно взятую альтернативу можно оценить конкретным числом или значением соответствующего критерия. Тогда сравнение альтернатив будет сводиться к сравнению отвечающих им чисел. Обозначим через x некоторую альтернативу из множества X , тогда для $x \in X$ может быть задана функция $q(x)$, называемая целевой функцией и обладающая тем свойством, что если альтернатива x_1 предпочтительнее альтернативы x_2 , то есть $x_1 > x_2$, то $q(x_1) > q(x_2)$.

Формализация процесса прогнозирования рассматривается как действие над множеством альтернатив, конечным результатом которого является одна из них или их подмножество X . При наличии способов сравнения полученных альтернатив или критериев преимущества выбирается наиболее подходящая для данной производственной ситуации. Феноменологически это означает, что существует некоторый критерий, в иерархиях которого могут быть применены все другие свойства системы путем сведения информации о них к единой обобщенной шкале.

Конечной целью решения общей задачи принятия решений является выбор из допустимого множества решений X единственного наилучшего x^* , то есть экстремального по выбранным частным критериям $k_i(x)$

$$x^* = \arg \text{extr} \{k_i(x)\} \quad i = 1 \dots n.$$

Содержательное значение множества X включает определение перечня значимых характеристик x

$$X = (x_1, x_2 \dots x_n).$$

Если задача однокритериальная, то есть $n = 1$, то она имеет единственное решение, в случае, если $n > 1$, задача является многокритериальной.

Выбор системы частных критериев экономического прогнозирования должен производиться с учетом основных условий:

- полнота — набор критериев должен достаточно полно характеризовать решение;
- минимальность — набор должен содержать как можно меньшее количество критериев;
- неизбыточность — различные критерии не должны учитывать одни и те же характеристики системы;
- операционность — каждый частный критерий должен иметь четкую формулировку и смысл, характеризующий её качество;
- декомпозируемость — набор критериев должен допускать возможность упрощения задачи путем разложения на более простые;
- измеряемость — каждый критерий должен допускать возможность количественной или качественной оценки.

Перечисленные требования зачастую противоречивы и не могут быть удовлетворены одновременно. Требование минимальности ориентирует на агрегированное объединение критериев и приводит к противоречию с требованием операционности и измеряемости, поскольку объединение в критерии в общем случае имеют менее понятный и однозначный смысл и трудно измеряется. С другой стороны требование полноты и операционности ориентирует на увеличение числа критериев. Поэтому при формировании набора критериев в реальных задачах приходится идти на компромиссы, основой для которых являются цели, задачи анализа и особенности конкретной экономической системы.

Реализация такой сверстки многокритериальной задачи к однокритериальной представляет довольно сложный процесс интеллектуальной деятельности, так как наличие нескольких критериев усиливает нагрузку на оперативную память лица, принимающего решения, делает задачу более неопределенной, требует высокой концентрации и нестандартизации мышления с привлечением интуитивных и синергетических представлений.

Когда имеется всего два возможных варианта решения, рекомендуется использовать стратегию компенсации, при которой низкие показатели по одному критерию компенсируются высокими показателями по другому критерию и стратегию исключения, состоящую в удалении из имеющихся возможных вариантов тех, которые заведомо не удовлетворяют пользователя по его ресурсным возможностям и достигаемым целям. Когда число возможных вариантов решения больше двух, используется комбинация этих стратегий. При этом лицо, принимающее решение, выбирает на свое усмотрение наилучшее без какого-либо анализа, после чего сравнивает выделенное решение со всеми остальными. Если в результате сравнения выбранное решение оказалось лучше остальных, процесс выбора закончен. В противном случае решение, которое оказалось лучше первоначального, становится претендентом, и весь процесс повторяется снова. То решение, которое при сравнении оказалось лучше претендента, становится предпочтительным и т. д.

Механизмы принятия решений можно рассматривать с двух позиций эвристического или интуитивного подхода и аналитических обоснований, учитывающих множество возможных решений x , векторный критерий

$f=(f_1, f_2, \dots, f_m)$ и отношение предпочтения лица принимающего решение. Аналитические прогнозы характеризуются четким описанием класса задач принятия решений, в которых их применение либо гарантировано приводит к положительным результатам, либо по крайней мере дает возможность избежать заведомо неприемлемых решений.

Эвристические механизмы прогнозирования, с точки зрения удовлетворительности, могут давать различные результаты, так как в задачах определенного типа эвристический механизм работает хорошо, а в других его осуществить не удастся вообще.

Трудности в использовании аналитических обоснований принятия управленческих решений в финансово-экономической деятельности предприятий связаны с тем, что структура принятия решений на практике скрыта многими частными деталями.

Двумерная задача, в которой для всех $x \in X$ задана целевая функция $q(x)$, определяет необходимые действия, которые приводят к единственно верному конечному результату.

Математически задача поиска наилучшей альтернативы x^* записывается как

$$x^* = \arg \max_{x \in \tilde{O}} q(x).$$

В этом случае поиск необходимой управленческой альтернативы сводится к приведению многоцелевой задачи к одноцелевой. Это достигается введением скалярной функции векторного аргумента $q_0(x)$:

$$q_0(x) = q_0(q_1(x), q_2(x) \dots q_p(x)) \dots$$

Такая функция разрешает привести в порядок альтернативы по величине q_0 и выделить среди них наилучшую.

Многообразие финансово-экономических показателей, определяющих конкурентоспособность товаров и товаропроизводителей, диктует объединение $f = (f_1, f_2, \dots, f_m)$ и отношение предпочтения лица, принимающего решение. Аналитические прогнозы характеризуются четким описанием класса задач принятия решений, в которых их применение либо гарантировано приводит к положительным результатам, либо по крайней мере дает возможность избежать заведомо неприемлемых решений.

Эвристические механизмы прогнозирования, с точки зрения удовлетворительности, могут давать различные результаты, так как в задачах определенного типа эвристический механизм работает хорошо, а в других его осуществить не удастся вообще.

Трудности в использовании аналитических обоснований принятия управленческих решений в финансово-экономической деятельности предприятий связаны с тем, что структура принятия решений на практике скрыта многими частными деталями.

Двумерная задача, в которой для всех $\delta \in \tilde{O}$ задана целевая функция $q(x)$, определяет необходимые действия, которые приводят к единственно верному конечному результату.

Математическая задача поиска наилучшей альтернативы δ^* записывается как $x^* = \arg \max_{x \in \mathcal{O}} q(x)$.

В этом случае поиск необходимой управленческой альтернативы сводится к приведению многоцелевой задачи к одноцелевой. Это достигается введением скалярной функции векторного аргумента $q_0(x)$:

$$q_0(x) = q_0(q_1(x), q_2(x) \dots q_p(x)) \dots$$

Такая функция разрешает привести в порядок альтернативы по величине q_0 и выделить среди них наилучшую.

Многообразие финансово-экономических показателей, определяющих конкурентоспособность товаров и товаропроизводителей, диктует объединение их для анализа в группы, характеризуемые их сравнительной общностью.

Наиболее объективно такую группировку можно осуществить, используя современные экономико-математические методы, одним из которых является кластерный анализ. Его применение достаточно эффективно, когда необходимо классифицировать большое количество показателей. Первая процедура в кластерном анализе — нормализация или стандартизация показателей, поскольку они имеют разную размерность и единицы масштаба. Стандартизация может производиться разными способами. Одни исследователи осуществляют ее путем деления каждого из показателей на их максимальное значение [8]. Вместе с тем возможна и другая стандартизация [9], согласно которой необходимо воспользоваться формулой

$$V_{ij} = \frac{Z_{ij} - Z_{i \max}}{Z_{i \max} - Z_{i \min}},$$

где Z_{ij} — фактическое значение показателей,

$Z_{i \min}, Z_{i \max}$ — минимальное и максимальное значение показателей.

Существует и иной довольно распространенный способ стандартизации данных — их нормализация относительно среднего квадратичного отклонения

$$\hat{x}_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}}{\sigma_j},$$

где \hat{x}_{ij} — нормированное значение исходного показателя,

x_{ij} — исходный показатель,

\bar{x}_j — среднее арифметическое исходных показателей j -того признака,

σ_j — среднее квадратичное отклонение значений j -того признака.

Сложность формализации связана с необходимостью моделирования большого числа взаимосвязанных элементов, с учетом ограничений на ресурсы и технологии их развития, стохастических аспектов реализации программы и характеристик структуры, влияющих на качество функционирования системы. Экономические процессы необходимо постоянно держать под наблюдением, для того чтобы иметь устойчивый поток новых данных.

Прогнозируемые оценки результатов изменения финансово-экономических показателей при внедрении мероприятий по улучшению конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей определяют конкурентную стратегию предприятия.

Управление функционированием предприятия в условиях недостаточно определенной и быстроизменяющейся внешней среды возможно только при использовании эффективной системы диагностики и прогнозирования количественно и качественно процесса движения финансовых ресурсов; факторов, оказывающих дестабилизирующее влияние на движение этих ресурсов; факторов, улучшающих процесс движения капитала и нейтрализующих действие других факторов [10–12].

Финансовая точка зрения на все процессы предприятия позволяет соединить воедино все компоненты бизнеса. В то же время эффективное прогнозирование финансово-экономических показателей предприятия для принятия управленческих решений сегодня на завтра возможно лишь при условии учета всех активов предприятия.

Литература:

1. Грабовецкий Б. С. Економічне прогнозування і планування / Б. С. Грабовецкий. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 188 с.
2. Волкова В. Н. Теория систем / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. — М.: Высш. шк., 2006. — 511 с.
3. Жданов С. А. Методы и рыночная технология экономического управления / С. А. Жданов. — М.: Дело и сервис, 1999. — 272 с.
4. Науменко В. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки / В. Науменко, Б. Панасюк. — К.: Глобус, 1995. — 193 с.
5. Денискин В. В. Основы экономического прогнозирования в пищевой промышленности / В. В. Денискин. — М.: Легкая промышленность, 1984. — 192 с.
6. Пашута М. Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку: Навчальний посібник / М. Т. Пашута. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 408 с.
7. Пономаренко О. І. Системні моделі в економіці, менеджменті та бізнесі / О. І. Пономаренко, В. О. Пономаренко. — К.: Либідь, 1995. — 240 с.
8. Робинс С. Менеджмент / С. Робинс, М. Коутлер. — Пер. с англ.. — М.: Изд. дом “Вільямс”, 2004. — 880 с.
9. Колесник Ю. В. Влияние инновационной политики государства на его международную конкурентоспособность / Ю. В. Колесник // Проблемы науки. — 2006. — № 4.
10. Рогальский Ф. Б. Информационная поддержка процессов мониторинга социологических объектов / Ф. Б. Рогальский. — Вестник ХНТУ. — 2007. — № 3 — С. 196–205.
11. Петров М. Инструменты управления финансового директора // PCWeek. — 2002. — № 3 (353).
12. Олексюк А. С. Системы поддержки принятия финансовых решений на микроуровне / А. С. Олексюк. — К.: Наукова думка, 1998. — 507 с.

В. В. Крючковський, О. О. Оболенцева, М. В. Шарко

Херсонський національний технічний університет

**ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ
БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ
ПОКАЗНИКІВ**

Резюме

В статті розкрито роль короткотермінового і довготермінового прогнозування фінансово-економічних показників підприємства на базі системного аналізу. Розвивається формалізований підхід до розв'язання економічних задач з використанням теорії прийняття рішень. Розглядається оцінка якості прогнозу фінансово-економічних показників у процесі прийняття рішень.

Ключові слова: економіка, фінанси, прогнозування, системний аналіз, багатокритеріальність, управління, альтернатива.

V. V. Kruchkovsky, O. O. Obolentseva, T. V. Sharko

Khercon National Technical University

**MANAGERIAL DECISION MAKING ACCORDING TO
MULTICRITERION OF FINANCIALLY — ECONOMIC PERFORMANCES**

Summary

The article reveals the role of short-term and long-term forecasting of the financially-economic performances of enterprises on the systems analysis basis. The article develops formalized approach to business problem solving using the decision theory. The research covers the quality rating of the forecasting of the financially — economic performances while making decision.

Key words: economics, finances, forecasting, systems analysis, multicriterion, management, alternative

І. А. Ломачинська

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ЗБАЛАНСУВАННЯ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуті теоретико-методологічні засади формування та реалізації фінансового механізму підприємств як інструменту економічного розвитку суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки.

Ключові слова: фінансовий механізм підприємства, фінансова діяльність, трансформація економіки.

Збалансування фінансів підприємств представляє собою дотримання відповідних пропорцій у русі фінансових потоків по всіх фазах циклу кругообігу фінансових ресурсів, узгоджених у часі. Воно забезпечує умови ефективного формування, розподілу й використання фінансових ресурсів у відповідності до визначених пріоритетів стійкого розвитку суб'єкту господарювання: зростання обсягів виробництва й реалізації, рівня прибутковості, капіталізації; відновлення платоспроможності, фінансової стійкості; максимізації ринкової вартості підприємства.

Незбалансованість фінансів суб'єктів господарювання призводить до прояву ризиків ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості; знижує фінансово-економічний потенціал розвитку, що вимагає особливої уваги в загальній системі управління підприємством як в умовах стабільної економіки, так і в умовах невизначеності, кризи, трансформацій. Результатом такого стану є витрати фінансової нестійкості, тобто витрати зростання боргових зобов'язань. Дослідження Б. Бранча [1] свідчать про те, що сумарні втрати до виникнення фінансової недієздатності суб'єкту господарювання становлять 9,45–16,35 % від початкової вартості підприємства. Окрім того, ті, хто приймають участь у власності, додатково втрачають 9,245–4,15 %. Таким чином, загальні витрати становлять 18,7–20,5 % від вартості підприємства. А. Альтман [2] визначив, що в результаті розбалансування фінансів до визнання банкрутства промислові підприємства втрачають 15 % вартості, підприємства торгівлі — 7 %. Д. Нефьодов, узагальнивши дослідження економістів за останні 25 років, виявив, що втрати від розбалансування фінансів становлять 11–15 % від загальної вартості підприємства до виникнення фінансових труднощів, зокрема, прямі витрати складають 3,0–4,5 %, непрямі — 8–10 % [3, с. 62–67]. Окрім того, Т. Оплер та С. Тітман [4] стверджують, що підприємства, які мають більшу заборгованість в умовах кризи втрачають більшу частку ринку, ніж консервативні.

Відповідно, важливим елементом господарського механізму управління підприємством є механізм збалансування його фінансів. Особливо важливого значення набуває науковий підхід до ефективної побудови механізму збалансування фінансів підприємств у сучасних умовах розбудови сус-

пільства, коли діяльність суб'єктів господарювання вимагає досягнення рівноваження інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин, забезпечення стійкого розвитку в умовах фінансової та економічної кризи.

Теоретичні основи та принципи формування механізмів управління фінансовою діяльністю підприємств представлені в працях таких зарубіжних науковців: М. Абрютіної, І. Балабанова, П. Бароле, В. Бочарова, Р. Брейлі, А. Грачова, Ж. Дєпаліяна, Ж.-П. Жобарта, Є. Коєна, Б. Коласа, А. Мен'є, О. Стоянової, А. Роя, І. Романе, Е. Нагашева, Ж. Франшона, Дж. ван Хорна та ін. Необхідність розв'язання теоретико-методологічних, організаційних, практичних проблем системи управління фінансовою діяльністю вітчизняних підприємств та її подальше реформування розглядалось в працях вітчизняних вчених В. Андрущенка, М. Білик, О. Білоусової, І. Бланка, В. Забродського, А. Поддєрьогіна, Т. Смовженко, В. Суторміної, О. Терещенко, Т. Унковської й ін.

Однак, на сьогодні механізм збалансування фінансів підприємств ще не має достатньо прийняттого рівня досконалості. На даний час окремі засади його формування й реалізації залишаються недостатньо опрацьованими як в методологічному плані, так і на практиці. Звідси виникає потреба в удосконаленні системи управління фінансовою діяльністю вітчизняних підприємств з метою забезпечення ефективної реалізації фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

Отже, метою даної статті є теоретико-методологічне обґрунтування побудови механізму збалансування фінансів підприємств як інструменту економічного розвитку суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки.

Узагальнення існуючих методологічних підходів до організації фінансів у вітчизняній науці дозволило виявити, що управління фінансами суб'єктів господарювання можна здійснювати на основі процесного та системного підходів. Щодо першого, то він полягає у використанні сукупності форм, методів, прийомів управління рухом фінансовими ресурсами. Щодо другого, то це частина загальної системи управління, основним завданням якої є реалізація управлінського впливу на рух фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності їх розподілу та використання. Саме останній є більш доречним у відповідності до принципів функціонування в умовах ринкового господарства. Впровадження системного підходу управління процесом збалансування фінансів підприємства на усіх фазах їх кругообігу вимагає визначення структури системи (окремих елементів та їх функцій), комунікацій (інформаційних зв'язків), функціональності (механізму реалізації).

Таким чином, можна узагальнити, що відповідно процесному підходу під фінансовим механізмом розуміють функціонування безпосередньо фінансів підприємств. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами, певними напрямками, що і характеризує фінансову "техніку". На підставі даного підходу і формується розуміння фінансового механізму як організаційного відображення фінансових відносин. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню

організацію функціонування фінансів підприємств. Фінансовий механізм відповідно до системного підходу (розроблений у 1979 р. російським економістом В. К. Сенгачовим (табл. 1)) визначається як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Цей підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний чинник впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Завдяки такому аспекту дослідження фінансового механізму з'являється можливість чітко визначити його складові та структуру.

Деякий час перша концепція щодо визначення фінансового механізму як способу організації фінансових відносин, який складається з елементів та інструментів впливу, в економічній літературі країн СНД була пріоритетною. До сьогодні її підтримують Л. А. Дробозіна, В. М. Родіонова, Л. Л. Осипчук (табл. 1) тощо. В той же час ототожнення організації фінансових відносин і фінансового механізму є необґрунтованим, особливо в умовах розвитку ринкової економіки. Лише внутрішнє управління фінансами стає недостатнім, а тому потребує розвитку другий підхід. Однак і останній має суттєві недоліки, основними з яких є відсутність взаємодії підсистем та блоків, розмежування сфери функціонування та цілеспрямованої дії елементів механізму. Сьогодні таке розуміння можна знайти у В. Д. Базилевича і Л. О. Баластрика [12, с. 18], В. М. Федосова [48, с. 67], В. М. Опаріна [11, с. 55], О. Р. Романенко, С. Я. Огородника [5], В. І. Аранчія тощо. Однак, зауважимо, що більшість цих економістів розглядають фінансовий механізм у контексті фінансів держави (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування сутності категорії “фінансовий механізм” вітчизняними та іноземними економістами-вченими

№ п/п	Автор	Зміст
1	В. Аранчій [5]	Фінансовий механізм підприємства — це сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства.
2	А. Балабанов, І. Балабанов [6]	Фінансовий механізм — система дії фінансових важелів, які виражаються в плануванні, організації, стимулюванні використання фінансових ресурсів. Включає фінансові методи, фінансові важелі, нормативне, законодавче, інформаційне забезпечення.
3	А. Воеводін, А. Жилкіна [7, с. 25]	Фінансовий механізм — це фінансовий менеджмент, тобто схема управління фінансами, яка включає механізми управління фінансовими відносинами і грошовими фондами.
4	В. Ковальов [8, с. 50]	Фінансовий механізм — система організації, планування та використання фінансових ресурсів. В склад фінансового механізму входять: фінансові інструменти, фінансові прийоми та методи, системи, які забезпечують реалізацію механізму (кадрове, правове, нормативне, інформаційне, технічне, програмне забезпечення).

Закінчення табл. 1

№ п/п	Автор	Зміст
5	Г. Крамаренко [10]	Управління фінансами підприємств здійснюється за допомогою фінансового механізму, який включає дві підсистеми: управляючу та управляему. Управляюча підсистема (суб'єкт управління) включає фінансову службу підприємства та його підрозділів. Управляема підсистема (об'єкт управління) складається з фінансових відносин, джерел фінансових ресурсів, грошового обороту. Фінансовий механізм підприємства — система управління його фінансовими відносинами за допомогою фінансових методів.
6	Л. Осипчук [5]	Фінансовий механізм — це сукупність видів, форм і методів організації фінансових відносин.
7	В. Опарін [11, с. 55]	Фінансовий механізм представляє сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.
8	А. Поддєрьогін [12, с. 15]	Фінансовий механізм підприємства — це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності. При цьому оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит, бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів.
9	Б. Райзенберг, Л. Лозовський, Є. Стародубцев [13]	Фінансовий механізм — складова частина господарського механізму, сукупність стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відношень. Фінансовий механізм включає, насамперед, ціни, податки, мита, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредит і депозитний відсоток, дисконтну ставку, тарифи.
10	В. Сенгачов [14]	Розглядаючи сутність фінансового механізму як фінансово-кредитного, визначає його як взаємопов'язану систему методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами і кредитом та структурує його. Розроблена ним схема фінансово-кредитного механізму включає три підсистеми (фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі та організаційна структура і правовий режим фінансово-кредитної системи), сім блоків (плани і баланси, показники, норми і нормативи, нормативи утворення і розподілу фінансових ресурсів і позичкового фонду, фонди фінансового забезпечення відтворення і стимулювання економічного росту, органи управління, основні нормативні акти, які регулюють фінансові відносини) і понад 80 елементів (зведений фінансовий план держави, державний бюджет, кредитний план, баланс грошових доходів і витрат населення, валютний план та інші).
11	А. Шеремет, Р. Сайфулін [15]	Фінансовий механізм — це система управління фінансовими відносинами через фінансові важелі за допомогою фінансових методів.

Відзначаючи неповноту дефініцій фінансового механізму, О. М. Ковалюк [5, с. 54] пропонує розглядати фінансовий механізм як систему фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро- і макрорівні. Однак в даному визначенні чітко не встановлено цілі дії механізму. Відповідь можна знайти у А. М. Поддєрьогіна (табл. 1), який визнає, що **фінансовий механізм реалізується** з метою оптимізації впливу фінансів на кінцеві результати діяльності підприємства [12, с. 15].

Таким чином, враховуючи принципи організації фінансів в умовах ринкової економіки та трансформаційних процесів, доцільним є удосконалення методології формування та реалізації фінансового механізму стійкого розвитку підприємств. Пропонуємо розширити концептуальний підхід до визначення механізму за рахунок включення комплексного, програмно-цільового та критеріального підходів. Якщо системний підхід дозволяє визначити структуру фінансового механізму, виявити роль кожного елементу в загальній системі, взаємозв'язок, вплив системи на елементи і навпаки; процесний — розробити дії щодо реалізації функцій управління фінансовою діяльністю, то програмно-цільовий підхід відображає формування механізму відповідно цільовим програмам розвитку підприємств для досягнення оперативних, тактичних, стратегічних цілей із врахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників; комплексний — поєднує різні підходи в загальну систему управління фінансами підприємств; критеріальний — забезпечує розробку індивідуальних оціночних критеріїв ефективності функціонування фінансового механізму по окремих підрозділах, підприємству в цілому з метою реалізації стимулюючої функції цього механізму.

Зауважимо, що провідні західні вчені фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт дослідження, але всебічно і ґрунтовно вивчають фінансові методи впливу на підприємство, державу і суспільство.

Таким чином, можна узагальнити, що механізм збалансування фінансів підприємств — це сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених (система) форм, методів, інструментів, важелів дотримання правильних пропорцій у русі фінансових потоків підприємства по всіх фазах циклу кругообігу фінансових ресурсів (формування, розподілу, використання) у відповідності до законодавчого, нормативного, інформаційного, кадрового, технічного забезпечення з метою реалізації стратегії стійкого зростання в поточному та перспективному періодах. Якщо визначити фінанси як об'єкт управління, то реалізація механізму здійснюється через сукупність управлінських функцій, зокрема прогнозування, планування, стимулювання, координування, організацію, регулювання, контроль. Відповідно організаційним забезпеченням дії механізму є планування, прийняття та реалізація фінансових рішень, контроль, аналіз відхилень.

Питання механізму збалансування фінансів підприємства пов'язано з визначенням об'єкту категорії фінансів, відносно якого у вітчизняній фінансовій науці не сформувалося однозначного розуміння. Одні вважа-

ють, що об'єктом є грошові відносини. Інші як об'єкт визначають частину економічних відносин — розподільчих, що опосередковуються грошима. І. В. Зятковський [5, с. 35] взагалі вважає виокремлення “відносин” як об'єкту дослідження результатом трансформацій перехідного періоду. Так, наприклад, на його думку, важко обґрунтувати, як за допомогою “відносин” можна виміряти якісний або кількісний склад фінансів або опосередковувати процеси формування, розподілу фінансових ресурсів. На думку І. В. Зятковського, “...потреба у застосуванні об'єкта фінансів як економічної категорії терміну “відносини” виникла для завуалювання в умовах командно-адміністративної економіки дії економічних категорій і фінансових важелів, характерних для ринкової економіки. Тобто термін “відносини” замінив організацію економічних і фінансових стосунків між бізнесом (суб'єктами господарювання) та державними й недержавними інституціями (бюджетом, державними цільовими фондами, банками, страховими компаніями, фондovими та товарними біржами) із приводу формування й використання фінансових результатів (доходів)” [18, с. 21]. Таку дискусію можна пояснити тим, що фінансовий механізм або суб'єкт управління здійснює кількісний вплив на фінансові ресурси, а якісний — на фінансові відносини. Таким чином, на нашу думку, специфічним об'єктом дослідження фінансів підприємства є відносини, у результаті яких відбувається трансформація активів і пасивів підприємства, об'єктом дослідження управління фінансами — форми, методи управління активами, зобов'язаннями, власним капіталом.

Відповідно, враховуючи вітчизняний та світовий досвід, можна розглядати фінанси підприємств як об'єкт управління, як систему фінансових відносин і фінансових рішень, в основі якої знаходиться формування та реалізація відповідного фінансового механізму. Саме останній набуває найбільшої модернізації в трансформаційний період через включення нових елементів з відповідними засобами та інструментами регулювання, внутрішнього контролю, адекватних сучасним тенденціям економічного розвитку.

Таким чином, цілеспрямовані зусилля щодо формування фінансових ресурсів та їх використання визначаються як фінансова діяльність. Відповідно, фінансова діяльність підприємства реалізується через механізм функціонування фінансів як методологічну, методичну, організаційну побудову фінансових відносин усередині та зовні підприємства. Зовнішня дія характеризується як фінансова політика, яка формується в умовах ринку для реалізації фінансової стратегії отримання прибутку. Відповідно можна погодитися з С. О. Рибак і Л. Л. Лабезник, які до завдань фінансової політики відносять політику економічного зростання, політику стабілізації та політику обмеження ділової активності [19, с. 42]. А реалізація фінансової політики включає такі поняття, як “фінансовий метод”, “фінансовий важіль”, “фінансовий норматив”, “фінансовий інструмент” й інші, сукупність яких відповідно до концепції вітчизняної науки й формує структуру фінансового механізму. Значення цих понять та їх ієрархічне положення у структурі фінансового механізму широко розкрито М. Артусом [20, с. 54–59], В. П. Москаленко та О. В. Шипуною [7, с. 28–30].

Саме такі висновки дозволяють зблизити підходи дослідження фінансів підприємства в західній та вітчизняній економічній науці. Як вже зауважувалося, західна економічна думка підходить до визначення фінансів підприємства більше із практичного боку [19, с. 39]. Теоретичний підхід формує фінансову теорію, а практичний — визначає фінансову діяльність як діяльність, яка розробляє й проводить у життя фінансові рішення всередині підприємства. Однак, на відміну від цього, в основі методології дослідження фінансів підприємства західної науки знаходяться методи прийняття фінансових рішень та управління поведінкою фірми на основі визначення факту фінансового життя. Рішення — це свідомий вибір способу дій [21]. Фінансове рішення — це вибір між володінням тими чи іншими видами цінностей: майном (матеріальними або нематеріальними цінностями), фінансовими цінностями, грошима, боргами (дебіторською й кредиторською заборгованістю) [22, с. 44–47]. Такий підхід більш точно відображає неокласичну концепцію фінансів, засновану на перевазі фінансового ринку, де взаємовідносини між суб'єктами залежать від стохастичності, багатоваріантності, ризикованості, проблеми вибору, уміння оцінки того або іншого фінансового рішення.

Зауважимо, що значимість фінансових рішень як основи управління фінансами підприємства поділяють і деякі російські економісти-вчені. Так, О. С. Стоянова [23] вважає, що необхідно розробити універсальні правила і процедури для прийняття рішень в області управління фінансами, й інтерпретує їх систему як фінансовий менеджмент. О. Н. Лобанова також поділяє цю точку зору і визначає, що фінансові рішення зводяться до формування достатніх для розвитку підприємств фінансових ресурсів, пошуку нових джерел фінансування на грошових і фінансових ринках, використанню нових фінансових інструментів, які дозволили б вирішити ключові проблеми фінансів: платоспроможність, ліквідність, доходність, оптимальне співвідношення власних і запозичених джерел фінансування.

Постановка й ухвалення фінансового рішення засновані на постановці й реалізації фінансової цілі в рамках фінансової політики підприємств, які в сукупності визначають структуру механізму збалансування фінансів суб'єктів господарювання та траєкторію його трансформації-розвитку. Таким чином, визначимо, що механізм збалансування фінансів підприємства наділений не статичними, а динамічними характеристиками і формується у відповідності до фінансової політики підприємства.

Щодо фінансових цілей, сучасна теорія фінансів підприємства пропонує дві головні ортодоксальні концепції щодо організації фінансових відносин [24, с. 10]. Перша спрямована на забезпечення підприємством безпеки або автономності, що дозволяє функціонувати в довгостроковій перспективі без виникнення фінансових труднощів. В її основі визначення здатності підприємства здійснювати своєчасні виплати за зобов'язаннями, характеристиками якої є ліквідність і платоспроможність, фінансова структура, тобто пропорційний розподіл між статтями балансу підприємства. Останнє, в свою чергу, дозволяє визначити засоби підприємства та джерела їх фінансування. Основними показниками оцінки виступають необхідність в

оборотному капіталі, грошових коштах. Друга концепція спрямована на забезпечення рентабельності як основи реалізації зростання підприємства, тобто розширеного відтворення. Основними інструментами виступають чистий прибуток, рентабельність інвестованого капіталу, “cash flow”. Концепція безпеки й концепція рентабельності є взаємозалежними й взаємобумовленими, хоча їх дія протилежна.

Аналіз основних теоретичних підходів у сучасній економічній науці щодо цілей функціонування підприємства [25] (неокласичного (А. Маршалл [26], А. Курно), управлінського (О. Е. Вільямсон [27], Г. Саймон, В. Баумоль), біхевіористичного (Р. Саерт, Д. Марш), теорії агентських відносин або теорії мандатів (М. Дженсен та У. Меклінг [28]), економіки інформації (Дж. Акерлоф [29, с. 94–104], Дж. Стіглер [30]), теорії трансакційної економіки (А. Алчіян, Г. Демсетц [31], Р. Коуз [32])) дозволяє визначити сукупність таких основних фінансових цілей фірми: безпека (фінансова рівновага), прибутковість, економічний розвиток. Зауважимо на їх відповідності завданням фінансової політики, які були визначені вітчизняними економістами С. О. Рибакон і Л. Л. Лабезніком, а також на тому, що визначені цілі відповідають елементам системи управління фінансами, які досліджуються й вітчизняною економічною наукою [19, с. 90–95]: фінансова рівновага — направлена на управління фінансовим циклом; фінансова рентабельність — досліджує кругообіг капіталу; економічне зростання — визначає фінансові ресурси, які необхідні для розвитку підприємства, та джерела їх формування; ризик — досліджується з метою оптимізації фінансових відносин підприємства. Зауважимо також на тому, що саме узгодження оптимальних пропорцій між фінансовою рівновагою, економічною і фінансовою рентабельністю, економічним розвитком, ризиком, які є основними складовими управління фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах ринку, забезпечується за рахунок механізму збалансування фінансів.

Механізм збалансування фінансів підприємств визначається сукупністю чинників (табл. 2), які визначають умови господарювання, що, в свою чергу, буде визначати пріоритетність фінансових цілей і завдань та формувати таким чином структуру фінансового механізму. Систематизація, аналіз та узагальнення теоретичних та практичних аспектів управління фінансами підприємств надають можливість визначити, що об'єктом дії механізму збалансування фінансів підприємств є фінансові відносини як сукупність дій щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, направлених на реалізацію економічних інтересів суб'єктів цих відносин; фінансові інструменти (фінансові методи і фінансові важелі), ресурсне забезпечення (правове, нормативне, методичне, організаційне, інформаційне, аналітичне, кадрове), фінансові індикатори-критерії.

Таким чином, дослідження дозволяє виявити, що ефективність механізму збалансування фінансів підприємства залежить від цілеспрямованого вибору фінансових інструментів та дієвості їх впливу на окремі напрямки господарської діяльності підприємства. Характер і ступінь впливу через фінансові інструменти на стійкий розвиток залежать як від методу розподільних відносин, так і від того, які функції надані цим інструментам і

наскільки повно вони реалізуються на практиці. Дієвість фінансового механізму визначається дієвістю окремих інструментів. Немає сенсу сподіватися на ефективність того механізму, окремі інструменти якого або зовсім не мають стимулюючих функцій, або вони недостатньо чітко виражені, або через певні причини не реалізуються. За напрямом своєї дії інструменти поділяються на дві групи: стимули і санкції. Взагалі, у широкому розумінні стимули включають і санкції. Розмежування цих понять має на меті розрізнити напрями дії важелів. Стимули матеріалізують фінансове заохочення, а санкції — покарання. На практиці в ролі стимулів виступають різні пільги (в оподаткуванні, кредитуванні, інвестуванні тощо), а санкції — це штрафи, пені, додаткові тарифи.

Таблиця 2

Чинники, які впливають на механізм збалансування фінансів підприємств

Зовнішні чинники	Міжнародні	– Циклічність економічного розвитку; рівень інтегрованості в міжнародну економіку; рівень міжнародної конкуренції; стабільність міжнародної політики.	
	Національні	Політичні	– Відношення до власності, умови господарювання, економічна, фінансово-кредитна політика держави; стан фінансово-кредитної системи та грошового обігу; система оподаткування; обмеження монополій та рівень захисту конкуренції; державні методи регулювання.
		Економіко-демографічні	– Циклічність економічного розвитку; структура національної економіки; демографічні процеси; структура та динаміка попиту; здатність до покупки (рівень цін, можливості отримання кредиту); рівень доходів і нагромадження населення; підприємницька активність.
	Ринкові	Психологічні	– Звички, норми споживання; професійна структура; національні традиції.
		Науково-технічні	– Рівень НТП і розвитку технологій; рівень конкурентоспроможності.
		Форми конкуренції	– Рівень виробничих витрат; рівень рентабельності; рівень впровадження технологій; рівень якості; рівень маркетингу.
Внутрішні чинники	Конкурентна позиція підприємства	– Мета діяльності; галузь діяльності; організаційно-правова форма діяльності; традиції, репутація, імідж; доля ринку; стадія життєвого циклу підприємства, продукту; структура та кваліфікація персоналу.	
	Принципи діяльності	– Форма власності; організаційна та управлінська структура; інноваційна діяльність; організація виробництва; диверсифікація діяльності; рівень концентрації виробництва.	
	Ресурси та їх використання	– Рівень технічного оздоблення; тривалість виробничого циклу; рівень запасів; рівень диверсифікації.	
	Маркетингова стратегія	– Рівень розвитку технологій реалізації; тривалість циклу реалізації; збутова політика.	
	Фінансова політика	– Рівень, структура витрат; склад і структура активів і пасивів; політика формування запасів; кредитна політика (управління дебіторською і кредиторською заборгованістю); вартість, умови, ризик залучення фінансових ресурсів; рівень власного капіталу; фінансова, інвестиційна, дивідендна політика; наявні цільові фонди.	

Відповідно визначення механізму збалансування фінансів підприємства повинно враховувати такі принципи, як система взаємозв'язку і взаємодії його елементів на основі встановлення причино-наслідкових зв'язків; функціонування елементів механізму здійснюється в межах нормативно-правової регламентації; система повинна мати параметри, вплив на які змінює протікання процесу; мета спрямування дієвості фінансового механізму — стійкий розвиток підприємства; структура механізму визначається впливом сукупності як внутрішніх, так і зовнішніх чинників діяльності підприємства; система повинна бути динамічною; наявність системи індикаторів оцінки ефективності механізму; система взаємозв'язку і взаємодії елементів повинна бути узгоджена у часі.

Загальна структура механізму збалансування фінансів підприємств представлена на рис. 1.

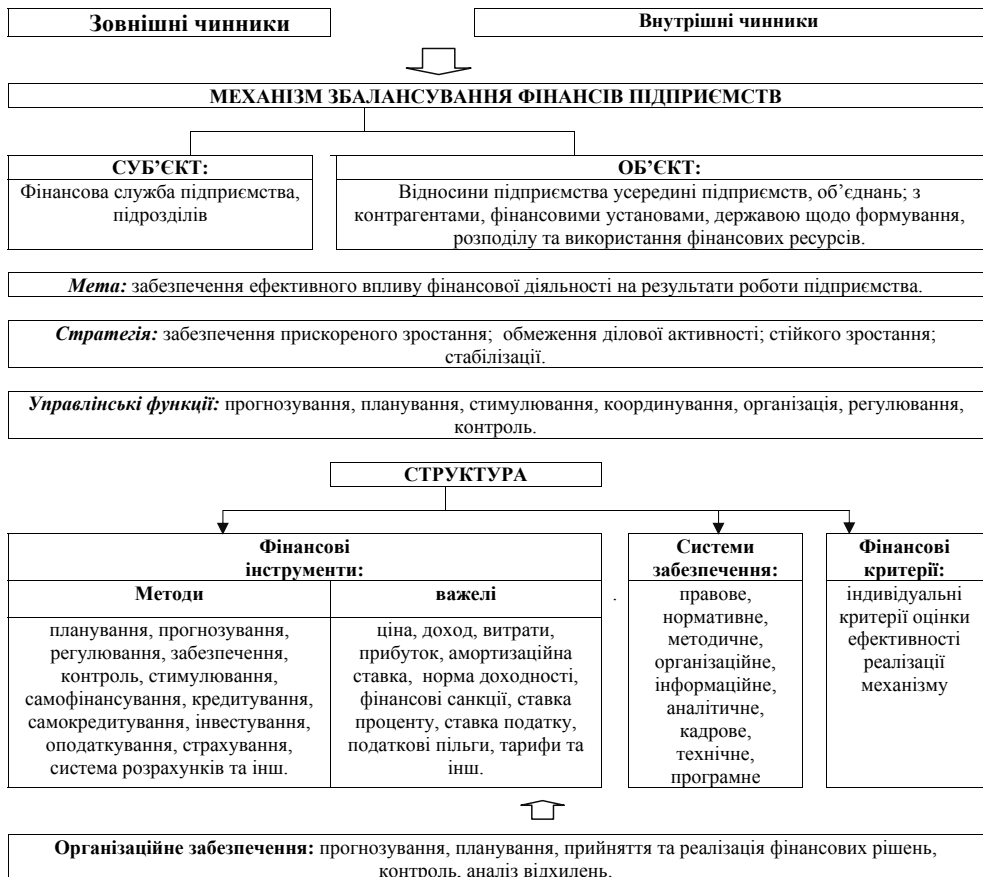


Рис. 1. Механізм збалансування фінансів підприємств

Таким чином, можна узагальнити, що методологія формування й реалізації механізму управління фінансами підприємств змінюється упродовж

історичних періодів його становлення залежно від рівня розвитку економічних відносин, системи господарювання. В результаті аналізу виявлено, що багатьма науковцями концептуальні підходи до визначення механізму управління фінансами трактуються, виходячи з положень або процесного підходу, або системного. Але неможливість цих концепцій повною мірою описати сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність застосування концептуального підходу на основі синтезу системного, процесного, програмно-цільового, комплексного, критеріального підходів. При аналізі механізму збалансування фінансів підприємств визначено його структуру та систематизовано елементи. Встановлено, що механізм збалансування фінансів підприємств є найбільш динамічним елементом управління фінансами підприємств. Дослідження змісту ефективності механізму збалансування фінансів підприємств надало можливість визначити основні положення його побудови в умовах невизначеності, трансформації економіки. В той же час недостатньо висвітленим залишаються питання внутрішньої реалізації механізму в умовах посилення впливу чинників зовнішньої середовища підприємств. Саме це повинно стати об'єктом подальших досліджень з питань підвищення ефективності управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки.

Література:

1. Branch V. The Cost of Bankruptcy / V. Branch // *International Review of Financial Analysis*. — № 11. — 2002. — P. 39–57.
2. Altman E. I. The Success of Business Failure Prediction Models / E. I. Altman // *Journal of Banking and Finance*. — № 8. — 1984. — P. 171–198.
3. Нефёдов Д. А. Методы аппроксимации и количественной оценки издержек финансовой неустойчивости / Д. А. Нефёдов // *Корпоративные финансы*. — № 3 (7). — 2008. — С. 62–67.
4. Opler T. Financial Distress and Corporate Performance / T. Opler, S. Titman // *The Journal of Finance*. — 1994. — № 49. — P. 1015–1040.
5. Зятковський І. В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І. В. Зятковський // *Фінанси України*. — 2000. — № 4. — С. 17–26.
6. Балабанов А. И. Финансы: учеб. пособие / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. — СПб.: Питер, 2002. — 188 с.
7. Москаленко В. Развитие финансово-экономического механизма на предприятии / В. Москаленко, О. Шипунова. — Сумы: ВВП “Мрия-1” ЛТД, УАБД, 2003. — 106 с.
8. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.
9. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму / О. М. Ковалюк // *Фінанси України*. — 2003. — № 4. — С. 54.
10. Крамаренко Г. А. Финансовый анализ и планирование / Г. А. Крамаренко. — Днепропетровск: изд-во ДАУБП, 2001. — С. 8–12.
11. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. / В. М. Опарін. — К.: КНЕУ, 2001. — 240 с.
12. Фінанси підприємств: Підручник / Ред. Поддєрьогін А. М.; КНЕУ. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.
13. Райзенберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзенберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцев Е. Б. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 536 с.
14. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. — М.: Финансы, 1979. — 140 с.
15. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. — М.: ИНФРА, 1995. — 172 с.

16. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик; за заг. ред. В. Д. Базилевича. — К.: Атіка, 2004. — 368 с.
17. Государственные финансы / Под рук. проф., докт. экон. наук. В. М. Федосова, С. Я. Огородника и В. Н. Суторминой. — К.: Лыбидь. — 1991. — 276 с.
18. Зятковский І. В. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — 2-е вид., перероб. та допов. / І. В. Зятковский. — К.: Кондор, 2003. — 364 с.
19. Рибак С. О. Таксома дефініцій фінансової сфери / С. О. Рибак, Л. Л. Лабезник // Економічна теорія. — 2007. — № 2. — С. 34–45.
20. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // Фінанси України. — 2005. — № 5. — С. 54–59.
21. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 6. — С. 180–192.
22. Лондар С. Л. Вхідження України у світовий економічний простір та трансформація фінансових визначень / С. Л. Лондар // Фінанси України. — 2006. — № 5. — С. 44–53.
23. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник для вузов / Е. С. Стоянова [и др.]; под ред. Е. С. Стояновой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Перспектива, 2002. — 655 с.
24. Aubert-Krier E. — Y. Gestion de l'entreprise. P. 2. / Aubert-Krier, E. — Y. Rio, C. H. — A. Vailhen. — Paris: P. U. F., 1971. — 671 p.
25. Індустріальна економіка: теорія, фірма, регіон / За ред. Л. Х. Доленко. — Одеса: КП ОМД, 2002. — 316 с.
26. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. — 310 с.
27. Вільямсом О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів: Пер. с англ. / Олівер Е. Вільямсом. — К.: АртЕк, 2001. — 472 с.
28. Jensen M. Theory of the Firm Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. — 1976. — vol. 3. — P. 305-360.
29. Акерлоф Дж. Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // Thesis. — 1994. — № 5. — С. 91–104.
30. Стиглер Д. Экономическая теория информации / Д. Стиглер // Вехи экономической мысли. Т. 2. — Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 2000. — С. 507–525.
31. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. — 1972. — LXII, No. 5. — P. 777–795.
32. Коуз Р. Природа фирмы / Природа фирмы: пер. с англ. / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — С. 33–52.

І. Ломачинская

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА СБАЛАНСИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы, принципы формирования и реализации финансового механизма предприятия как инструмента экономического развития субъектов хозяйствования в условиях трансформации экономики

Ключевые слова: финансовый механизм предприятия, финансовая деятельность, трансформация экономики.

I. Lomachynska

Odessa National I. I. Mechnikov University

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF
THE MECHANISM OF BALANCING OF THE ENTERPRISES
FINANCES**

Summary

In the article theoretical-methodological bases of forming and realization the mechanism of balancing of the enterprises finances as the instrument of economic agent's development are investigated in terms of economy transformation.

Key words: financial mechanism, financial activity, economy transformation.

Е. А. Макеева

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье обосновываются новые подходы к развитию экономической теории, приоритетные направления информационной, постиндустриальной экономики. Особое внимание уделено роли современного предпринимательства в инновационном развитии экономики и общества.

Ключевые слова: экономическая теория, информация, постиндустриальная экономика, инновации, человеческий капитал, предпринимательство.

Актуальность исследования обусловлена новыми, перспективными направлениями развития экономической теории, характерными для информационной, постиндустриальной экономики. В связи с этим в данной статье проанализированы приоритеты информатизации экономики и общества вместе с развитием образования и науки, повышение роли знаний и человеческого капитала в производстве и в сфере услуг. Определены основные методы отраслевой политики государства, перехода на инновационное развитие экономики в Украине, который осуществляется в тесном взаимодействии рыночного механизма с государственным регулированием экономики, формированием системы приоритетов в социально-экономическом развитии [1–5].

С развитием комплексной механизации и автоматизации производства значительно расширяется деятельность работников, что требует всё более высокой общей и профессиональной подготовки. Происходит рост удельного веса умственного труда в производстве, возрастает ответственность работника за организацию и функционирование производственного процесса.

Целью проведенного исследования является комплексный анализ экономической теории, эволюции экономической мысли в мировой истории развития предпринимательства на качественно новой стадии информационной экономики и знаний общества с учетом достижений в наращивании человеческого капитала в процессе перехода к современной общественной жизни и экономической деятельности. Ещё недавно главной составляющей национального богатства были основные фонды. А в настоящее время в США и других развитых странах, а также в Китае с его приходится на человеческий капитал. В Украине этот показатель равняется около 50 % [5, с. 16].

Предпринимательство характеризуется рядом специфических черт, таких как новаторство, творческий поиск решений, получение дохода вследствие комбинирования и лучшего использования на инновационной основе факторов производства, идя при этом на осознанный риск.

Ещё Й. Шумпетер отмечал, что одно и то же лицо может быть предпринимателем до тех пор, пока осуществляет инновации. По Шумпетеру, предпринимательская функция состоит в реализации организационно-хозяйственных нововведений, которые играют главную роль в развитии экономики, обеспечивая её рост. Экономическая логика одерживает верх над технической [4, с. 111].

Особого внимания заслуживает проявление предпринимательской функции в создании структуры национального хозяйства, отвечающей рыночным потребностям, появление и развитие новых направлений в различных сферах экономической и социальной жизни.

Экономическая теория как историческая, фундаментальная наука развивается и обогащается знаниями новой экономики и общества, является методологической основой перехода на инновационное развитие информационной, постиндустриальной системы.

Качественно новый, инновационный экономический рост требует отражения в экономической теории внутренней взаимосвязи и координации действий людей и их объединения для совместного рационального хозяйствования на макроуровне путём саморегулирования экономической системы, целенаправленного государственного регулирования и на микроуровне в процессе предпринимательской деятельности предприятия или отрасли в зависимости от типа экономических систем, направленных на производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а также на регулирование такой деятельности соответственно целям общества.

Относительно будущего развития рыночной экономики Украины следует признать необходимым определение модели послекризисного развития национальной экономики, развития системных решений рационального хозяйствования, мотивации труда и современного предпринимательства. Возможности современной предпринимательской деятельности значительно расширяются в результате обогащения структуры, наличия разных видов рынков и их взаимодействий, а также развитой инфраструктуры рынка.

Ключ к пониманию природы современного предпринимательства следует искать в практике менеджмента. Прежде всего в таком явлении, как существование предпринимателей — менеджеров корпоративных. Исключительное значение для формирования корпоративных стратегий имеет понимание изменений в системах мотивации к труду и предпринимательству. Предпринимательство связано с творческой природой человека. Это — поиск качественно новых решений в совершенствовании рыночных механизмов, развитии и обогащении ценностных ориентиров хозяйствования. Для полноценного функционирования рыночной экономики должны стать многочисленной частью украинского предпринимательства корпоративные собственники — предприниматели — менеджеры и предприниматели — менеджеры. Важнейшей особенностью концептуальной модели национального предпринимательства является акцент на формировании корпоративного предпринимательства и соответствующего ему типа мотивации.

Проблема развития отечественного предпринимательства является самой главной в деле выхода экономики Украины из кризиса, без решения

которой не может быть и речи о создании национального рынка. Именно предприниматели олицетворяют такой слой общества, который в странах с развитой рыночной экономикой несёт главную ответственность за состояние и перспективы национальной экономики, её стабильность и сбалансированность.

Новые предприниматели должны владеть искусством жёсткого хозяйственного менеджмента, знать колебания рыночной конъюнктуры, уметь устанавливать чёткие деловые взаимоотношения с поставщиками и покупателями, банками и страховыми компаниями, зарубежными партнёрами и самое главное — со своими трудовыми коллективами, действовать умело, со знанием дела в сложной рыночной среде и системе государственного регулирования. Чтобы люди с такими качествами знаний смогли найти в Украине свою социально-профессиональную нишу, нужна эффективная система мотивации именно цивилизованного предпринимательства, предусматривающая привлечение и стимулирование предприимчивых, высоко профессиональных специалистов.

Акцент на развитие корпоративного предпринимательства должен получить обратную связь не только с адекватной системой менеджмента, но и с основными блоками формирующегося рыночного механизма хозяйствования. Для запуска механизма мотивации цивилизованного предпринимательства в Украине необходимо обеспечить эффективное функционирование системы подготовки специалистов для предпринимательства, подготовку кадров со знаниями, которые требует производство. Обогащение новых специалистов знаниями и умением их использовать в своей практической деятельности, в материальном и нематериальном производстве становится необходимым условием развития экономики, становления информации и знаний в качестве новых подходов к развитию экономической теории.

Если в развитых странах быстро формируется технологический способ производства, основанный на автоматизированном труде, то в Украине преобладает технологический способ производства, который базируется преимущественно на ручном и машинном труде, что значительно влияет на систему существующих производственных отношений, формирование производительных способностей человека, на особенности предпринимательской деятельности, на общественно-экономические отношения. И отражает качественно новые условия жизнедеятельности человека, его новое положение в производстве и обществе. “Для превращения рабочей силы в человеческий капитал необходимо, чтобы изменились общественно-производственные отношения” [5, с. 17].

Украина должна реконструировать или заменить около половины основных фондов с тем, чтобы сохранить занятость, повысить конкурентоспособность и обеспечить экономический рост. Возникает проблема стимулирования внутреннего рынка, а также возобновления и поддержки традиций кооперации производства в странах СНГ предыдущего периода.

Как известно, глобализация экономической деятельности является одной из главных тенденций в развитии современного мира, влекущей за собой политические как внутренние, так и международные, социальные и

цивилизационные последствия, которые ощущают на себе практически все страны, в том числе и Украина, движущаяся по пути интеграции в мировую экономику.

Под действием глобализации все страны втягиваются в экономические, технологические, экологические и другие зависимости, как правило, более мощные, чем сами государства. Таким образом они встраиваются в целостную систему возрастающей взаимозависимости мира и требуют соответствующей макроэкономической политики на государственном и международном уровне. Через глобализацию происходит непосредственная связь национальных экономик и мирового хозяйства, их взаимозависимость, привлечение страны к активному использованию ресурсов и достижения современной цивилизации с помощью международной предпринимательской деятельности. В результате происходит повышение роли международного разделения труда, кооперирования в развитии национальных экономик. В условиях глобализации разделение труда приобретает во всё большей мере международный характер, и взаимозависимость предприятий, государств и регионов усиливается.

Глобализация отражается и на устойчивости развития как всей мировой экономики, так и её составных частей. В мировой экономике увеличивается вероятность диспропорций, сбоев в отдельных частях всей системы, которые потом подавляются. Однако тот же процесс глобализации ведёт к дальнейшему экономическому росту, к укреплению всей мировой экономической системы, усиливает её способность и возможность противостоять возникающим неблагоприятным воздействиям, устранять их отрицательные последствия. В том же направлении действует и постепенный прогресс экономической теории и практической политики, опыт борьбы с кризисными явлениями, а также разнообразные институциональные механизмы — на национальном, региональном, международном и даже всемирном уровне. Тенденция к глобализации формирует структуру политических, экономических и культурных отношений, в результате чего человечество превращается в социальную целостность.

Представляется, что глобализацию необходимо воспринимать как одно из направлений мирового развития интеграционных процессов в экономике, как объективный фактор интернационализации современного предпринимательства при условии обеспечения права страны на защиту и развитие национальных интересов и приоритетов в своей экономической политике. Именно такой подход должен стать основой формирования глобальных стратегических целей экономической политики в предпринимательской деятельности Украины как внутри страны, так и за её пределами.

Анализируя особенности экономического развития стран в условиях глобализации, необходимо помнить, что классические экономические теории создавались в тот период развития современной цивилизации, когда преимущественно действовали внутренние законы и закономерности воспроизводства их экономик. Они отражали национальные условия и опирались в основном на собственные ресурсы и почти не зависели от внешних условий, ресурсов и связей, финансовых и интеграционных структур. По-

этому экономическая теория отражала по существу закономерности ограниченной группы наиболее продвинутых в экономическом развитии промышленно развитых стран с высоким уровнем доходов, а экономики стран мира, которые были мало связаны между собой и с относительно низким и средним уровнем доходов не учитывались в создании теоретической модели. Известно, что главной формой интернационализации хозяйственной жизни длительное время была международная торговля в виде обмена готовых изделий на аграрно-сырьевые товары. Выделенные особенности группировки стран по уровню экономического развития не создавали возможностей для формирования современной единой экономической теории и закономерностей воспроизводства, какими могли бы руководствоваться в экономическом развитии все страны с позиции на стратегическую перспективу. Отсутствовали условия для создания мировой экономической теории с её фундаментальными общими положениями, которые бы носили общецивилизационный характер.

Возможность и необходимость создания единой глобальной экономической теории возникает только в новых условиях состояния и мирового развития структуры международной экономики, задействования интеллектуальных сил человека, превращения знаний в главный производственный ресурс, что порождает новую форму собственности — интеллектуальную, собственность на знания. Возникновение и распространение собственности на знания нашли отражение в категории “человеческий капитал”. Рыночная трансформация и интегрированное развитие информационного постиндустриального общества представляет возможность рассматривать эти новые явления в единой международной экономической системе как процесс формирования единой глобальной теории экономического развития XXI столетия, а также и как объективный фактор интернационализации современного предпринимательства.

Деление мирового хозяйства на промышленно развитые страны, новые индустриальные страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой теряет с точки зрения формирования новых, современных приоритетов развития экономической теории традиционные критерии их определения и предоставляет возможность рассматривать мировую экономику как единую международную экономическую систему с усилением влияния на все части происходящего транснационализма и экономического регионализма. При таких условиях общецивилизационные черты постоянно приобретают реальное содержание во всех четырёх подсистемах международной экономики, влияют на формирование единой глобальной теории экономического развития.

В настоящее время существенно изменились основные направления и товарный состав международной торговли. Происходит преимущественно внутриотраслевая торговля, основанная на внутриотраслевой специализации отдельных стран. Основой глобализации стала интернационализация не обмена, а производства, институциональной формой которой выступают транснациональные корпорации (ТНК). В основе международной торговли лежат в значительной части не разовые коммерческие сделки, а реализа-

ция процессов специализации и кооперирования на основе долгосрочных производственных связей в виде соглашений о сотрудничестве в пределах одной и той же ТНК, между её головным предприятием и филиалами в других странах или с другими ТНК, а также и с участием новых развивающихся индустриальных стран. Взаимоотношения между ТНК, очевидно, будут и в будущем развиваться на основе конкуренции и сотрудничества. Конкуренция останется мощной движущей силой всего экономического развития.

Экономисты классического и неоклассического направления — от А. Смита до Ф. Хайека, В. Ойкена и современных неолибералистов — всегда подчёркивали позитивные функции конкуренции. Ведь конкуренция — это борьба между фирмами (предпринимателями) за более выгодные условия производства и сбыта товаров, между странами — за источники сырья, рынок сбыта и сферы приложения капитала, за достижение лучших результатов в условиях свободного предпринимательства. Это движущая сила повышения качества и конкурентоспособности продукции. Ф. Хайек в статье “Конкуренция как процедура открытия” стремился доказать, что только в процессе конкуренции выявляются конкретные параметры экономической жизни; потребительские предпочтения цены, устраивающие и покупателей, и продавцов, приемлемое качество и количество товаров и услуг.

Вместе с тем оппоненты неоклассиков, институционалисты, от Т. Веблена до Дж. Гелбрейта критиковали негативные последствия конкуренции и выступали за общественный контроль над корпорациями и “хаосом конкуренции” со стороны государственной власти.

Несомненно, что в мировую торговлю будут включаться всё новые участники предпринимательской деятельности как через связи с ТНК, так и самостоятельно. Дальнейшее распространение получит создание средних и малых коммерческих структур в составе крупных компаний. Очевидно, контролировать ТНК и конкуренцию на глобальном рынке могут и должны международные организации и объединения. ООН, её экономические органы и специализированные учреждения, Организация экономического сотрудничества и развития, ВТО, региональные экономические объединения, особенно ЕС, которые имеют возможность не только рекомендовать, но и действовать, оказывать реальное влияние на развитие событий.

Огромное значение для всей мировой экономики приобрела информация — экономическая, финансовая, политическая, научно-техническая. С ростом масштабов экономической деятельности, с распространением мировых рынков — товарных, финансовых, фондовых и интеллектуальной собственности, рынков услуг — для принятия решений требуется всё больший объём разнообразной международной информации, которая становится ценным, дорогостоящим товаром, нуждающимся в постоянном обновлении и пополнении.

Глобализация сопровождается регионализацией экономической деятельности, охватывающей группу стран, создающих объединения, в которых происходит либерализация торговли, движение капитала и людей в пределах соответствующей интеграционной группировки.

Из проведенного исследования и анализа можно сделать определённые выводы.

– Экономическая теория в условиях современных приоритетов её развития направлена на исследование реальных новых процессов, присущих информационной экономике. Экономическая теория как наука развивается и обогащается знаниями интеллектуальной собственности, человеческого капитала. Знания, образование, квалификация и другие качества человека являются важным производительным элементом человеческого капитала. Будущие специалисты с высшим образованием должны уметь вести дело на уровне достижений науки, современных приоритетов общественно-экономического развития экономической теории, использовать новые процессы и понятия в практической инновационной предпринимательской деятельности.

– При переходе общества на постиндустриальную стадию, новые социально-экономические отношения обусловили возникновение понятия “человеческий капитал” как нового социально-экономического типа человека, “как единство основного средства производства, знаний, с высокой образовательной и профессионально-технологической подготовкой человека” [5, с. 22]. Новое общество объединяет капитал и труд, что определяет социально-экономическую сущность и историческое место человеческого капитала. Человеческий капитал активно проявляет себя в развитии экономики, в процессе становления информационного постиндустриального общества, в историческом процессе перехода от человека экономического к человеку творческому, в наращивании знаний и умений человека.

– Переход к рыночной экономике, юридическое признание собственности возродили в Украине активную предпринимательскую деятельность. Интеграция Украины в глобальную экономику — это путь к интернационализации современного предпринимательства. Интернационализация хозяйственной жизни является важным направлением повышения эффективности экономики государства за счёт роста международной специализации и кооперации, постоянного обновления и повышения качества выпускаемой продукции на базе международного обмена современными технологиями. Побудительным фактором технического прогресса производства является международная конкуренция в сочетании с углублением сотрудничества субъектов мирового рынка. Развитие внешнеэкономических связей Украины должно соответствовать современному этапу международной экономики, содействовать перестройке существующей структуры экономики государства. В современных условиях глобализации необходимо решить вопросы по привлечению иностранного капитала в украинскую экономику в виде стратегических прямых инвестиций и современных технологий, а также усилить процесс создания в Украине крупных ТНК. Вкладом украинской стороны ТНК могли бы стать научно-технические фундаментальные исследования, научные работники, специалисты, квалифицированные рабочие — человеческий капитал, производственная инфраструктура.

– Необходимо сосредоточить усилия на устранении диспропорций в отечественной экономике, переводе её на приоритеты инновационного разви-

тия, повышении профессионализма в управленческой деятельности основ государственности. В результате применения законов и принципов экономической теории в стране должна быть разработана среднесрочная антикризисная программа, согласованная стратегия развития на перспективу, охватывающая все сферы жизни общества. Каждая сфера или отрасль экономики характеризуется своеобразными условиями прохождения экономических процессов и требует высоких знаний, творческого подхода к раскрытию человеческого капитала.

— Современный глобальный финансово-экономический кризис нанёс тяжёлые удары украинской экономике. Представляется необходимым сосредоточить внимание на прекращении приватизации и возврате в собственность государства ведущих, имеющих стратегическое значение предприятий, подчинении экономической политики государства национальным интересам Украины, выведению экономики на передовые рубежи в Европе и мире, решению неотложных социальных проблем, всемерном содействии развитию образования и науки.

Литература:

1. Макеєва О. А. Стратегія організації підприємництва в Україні в умовах розвитку світового господарства. Монографія. — Одеса: Астропринт, 2007. — 268 с.
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. Підручник. Відп. ред. Г. Н. Клименко — 5-е вид., випр. — К.: Знання — Прес, 2004. — 615 с.
3. Станковская И. К., Стрелец И. А. Экономическая теория: Учебник. — 2 изд. перераб. и доп. — М.: ЭКСМО, 2006. — 448 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1992. — 451 с.
5. Чухно А. Актуальные проблемы развития экономической теории на современном этапе. // Экономика Украины — 2009 — № 4 — С. 14–28; — № 5 — С. 15–35.

О. А. Макеєва

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ЇХ ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Резюме

У статті обґрунтовуються нові підходи до розвитку економічної теорії, пріоритетні напрями інформаційної, постіндустріальної економіки. Особливу увагу приділено ролі сучасного підприємництва в інноваційному розвитку економіки і суспільства.

Ключові слова: економічна теорія, інформація, постіндустріальна економіка, інновації, людський капітал, підприємництво.

O. Makeeva

Odessa National I. I. Mechnikov University,

**MODERN PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC THEORIES
AND THEIR REFLECTION IN ENTERPRISES ACTIVITY**

Summary

In the article new approaches are grounded to development of economic theory, priorities directions of informative, postindustrial economy. The special attention is spared to the role of modern enterprise in innovative development of economy and society.

Key words: economic theory, information, postindustrial economy, innovations, human capital enterprise.

І. Б. Насадюк

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ СПІЛЬНОЇ ВАЛЮТИ НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ КРАЇН ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ

Стаття досліджує розвиток експортних та імпорتنих товарних відносин Італії, Іспанії, Португалії і Греції в період після введення в цих країнах євро як єдиної валюти. При рості обсягів торгівлі з країнами зони євро спостерігається скорочення ваги країн зони євро як торгових партнерів країн Півдня ЄС. Побудована регресивна модель доводить позитивний вплив єдиної валюти на розвиток зовнішньої торгівлі на південні країни ЄС.

Ключові слова: монетарний союз, економічна інтеграція, зовнішня торгівля, єдина валюта, євро.

Спільна валюта в Європі у 2009 році відзначила десятиріччя свого існування. Згідно зі звітами таких інститутів Європейського союзу, як Європейська комісія і Європейський центральний банк, валюта євро здійснила позитивний вплив на економіку країн-учасниць Європейського монетарного союзу, сприяючи стабільній макроекономічній середі, економічному зростанню, розвитку торгівлі і інвестиційних зв'язків у зоні євро. Так, за даними звіту Європейської комісії про основні досягнення десятиріччя існування Європейського монетарного союзу, внутрішня торгівля між країнами ЄМС дорівнювала 1/3 ВВП зони євро у 2008 році, збільшившись у порівнянні з 1998 р. (ї ВВП зони євро). Взаємні прями іноземні інвестиції дорівнювали 1/5 ВВП зони євро у 1998 році, а через 10 років — вже 1/3 ВВП зони євро [1].

Дослідження впливу спільної валюти на зовнішню торгівлю країн зони ЄС є актуальним з точки зору і накопиченого емпіричного матеріалу за десятиліття з дати запровадження євро, і з боку актуальності інтеграційних процесів у Європі у світлі постійного розширення ЄС на схід і поглиблення інтеграції усередині інтеграційного об'єднання. Так, Європейський монетарний союз розширився зі вступом Словенії і Словаччини, інші країни Центральної і Східної Європи зобов'язані у майбутньому приєднатися до зони євро, хоча і не поспішають із цим кроком. “Нові” країни ЄС зосереджені на процесах реальної, тобто економічної інтеграції у спільний ринок Європи, проводячи політику сприяння конвергенції рівня свого доходу до рівня “старих” членів ЄС.

Серед країн, що вже є членами Європейського монетарного союзу, увагу автора привертають чотири країни Європейського союзу, досвід яких у валютно-фінансовій та економічній інтеграції у ЄС буде цікавим для країн Центральної і Східної Європи через низку причин. По-перше, структура економіки і експорту Португалії, Іспанії і Греції, і у меншому ступені Італії, характеризується меншою часткою високотехнологічної продукції,

через це їх економіка вважається менш диверсифікованою у порівнянні з країнами Центральної і Північної Європи. Отже, зовнішня торгівля цих країн більшою мірою залежить від цінових факторів, на які спільна валюта впливає найбільшим чином, оскільки ліквідує ризик зміни валютного курсу. По-друге, Португалія, Іспанія і Греція приєдналися до ЄС пізніше і обрали політику євроінтеграції як основний фактор економічного зростання у 1980-х і 1990-х рр. Тому цікавим є дослідити, чи дійсно такий інструмент інтеграції, як запровадження спільної валюти, та процеси фінансової інтеграції, що пов'язані з формуванням зони євро, сприяли розвитку зовнішньої торгівлі, яку економісти традиційно пов'язують з економічним добробутом країни.

Метою дослідження є обґрунтування позитивного впливу запровадження євро на зовнішньоекономічні зв'язки країн Південної Європи — Італії, Іспанії, Португалії і Греції, з країнами зони євро, розкриття структурних змін у географічному розподілі зовнішньої торгівлі, аналізі інших факторів, крім спільної валюти, що впливають на зовнішню торгівлю країн Півдня ЄС. Емпіричну базу дослідження складають статичні дані щодо зовнішньої торгівлі, доходів, реального обмінного курсу Міжнародного валютного фонду через необхідність єдиного методологічного підходу до статистичної інформації усіх країн, що досліджуються. Статистика географічного розподілу країн взята з IMF Direction of Trade Statistics [2], доходів — з бази даних IMF World Economic Outlook Database October 2009 [3], реальних обмінних курсів — з IMF International Financial Statistics [4].

Методи, що використовуються у статті, — це перш за все статистичні, графічні та табличні методи. Оцінювання впливу участі у Європейському монетарному союзі на зовнішньоторговельні зв'язки країн проводиться за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. В основу регресії покладена гравітаційна модель зовнішньої торгівлі, що є традиційною моделлю вивчення факторів розвитку зовнішньої торгівлі країн. Вивчення фактору спільної валюти здійснюється за методологією А. Мікко, Е. Штайна й Г. Ордонеза у статті 2003 року [5], де вплив євро на товарообіг країн досліджується за допомогою фіктивної змінної. Деталі регресії наведені у результатах дослідження.

Теоретичне обґрунтування впливу приєднання до зони спільної валюти з основними торговельними партнерами на зовнішньоторговельний обіг країни монетарного союзу активно розроблялось в рамках нової теорії оптимальних валютних зон, що концентрується на дослідженні вигід та витрат країни від перебування у монетарному союзі.

Вплив спільної валюти на зовнішню торгівлю країни опосередковується валютним курсом і його здатністю впливати на обсяги експорту і імпорту, підвищуючи та знижуючи конкурентоспроможність національних та іноземних виробників. Фіксований валютний курс стимулює розвиток торгівлі між двома країнами, оскільки стабільність валюти ліквідує ризик зміни валютного курсу, чи валютний ризик, що відповідно вирівнює ціни на експортні та імпортні товари та непевність торговців щодо цінових показ-

ників. Цей постулат можна зустріти ще в роботі М. Фрідмена щодо переваг плаваючих та фіксованих валютних курсів [6].

Якщо просто фіксовані курси приносять стабільність цін, то єдина валюта усуває валютний ризик повністю. У грошовому союзі немає жодної ймовірності зміни валютного курсу між країнами-членами, небезпека якого все ще залишається за простої фіксації валют. Усунення валютного ризику призводить до зростання торгівлі й інвестицій між країнами союзу — ці переваги часто зустрічаються в підручниках з міжнародних фінансів. Мікроекономічний вплив усунення валютного курсу на взаємні торговельні та інвестиційні потоки був ґрунтовно розглянутий економістом Р. Болдвіном, які виділяв описані нижче механізми, що опосередковують цей ефект [7].

По-перше, коли торгові партнери використовують одну валюту, у них немає так званих транзакційних витрат, тобто грошових витрат на обмін валюти, комісій на здійснення міжнародних платежів, витрат на хеджування валютних ризиків. Тому наявність спільної валюти призводить до переорієнтування торгових потоків до партнерів за монетарним союзом, якщо інші умови торгових операцій вважати рівними.

По-друге, єдина валюта має проконкурентний ефект. Для багатьох видів товарів існують специфічні для кожної галузі первісні витрати входу на ринок, які охоплюють, але не вичерпуються видатками на створення збутової мережі, рекламну кампанію. Ці витрати неможливо реверсувати, тобто неможливо відшкодувати при відмові від виходу на новий ринок. Особливо такий поріг високий при виході на закордонний ринок, або ринок з іншою грошовою одиницею. Наявність валютного ризику у торговельних операціях збільшує рівень такого порогу і запобігає конкуренції з боку іноземних фірм на внутрішньому ринку. Оскільки скорочення нестійкості валютного курсу скорочує витрати входу для іноземних фірм, монетарний союз стимулює конкуренцію між виробниками як національними, так іноземними на внутрішньому ринку, знижує ціни товарів і послуг.

По-третє, нестійкість валютного курсу пов'язана з повільним коригуванням торгівлі. Нестійкі валютні курси призводять до повільного коригування торгівлі. Імпортер не змінює внутрішні ціни у відповідь на збільшення чи зменшення витрат виробництва, у тому числі викликані й зміною обмінного курсу, якщо він сприймає їх як тимчасові, і змінює, якщо зміни сприймаються як постійні. Зміна валютного курсу в цій ситуації — це “шум”, що заважає імпортерів прийняти правильне рішення і затримує коригування обсягу і вартості імпорту. Імпортер, невпевнений у тривалості динаміки валютного курсу, відкладає рішення про ціну і обсяг доти, поки в нього не з'явиться певна інформація про те, короткочасним або тривалим є такий маневр. В умовах постійного валютного ризику коригування торгівлі відбувається повільно, реальні ціни й розподіл ресурсів відхиляються від оптимального рівня. Таким чином, на думку Р. Болдвіна, монетарний союз, усуваючи нестійкість валютного курсу, скорочує невідповідність між виробничими і торговельними цінами. Номінальні ціни швидше реагують на зміни виробничих витрат, якщо торговельні ринки інтегровані. Безсумнівно,

доти, поки ціни не відображають витрати виробництва, ринкові рішення не можна вважати соціально оптимальними. Монетарний союз, таким чином, поліпшує розподіл економічних ресурсів країн валютної зони [7, с. 26].

Статистичні дані торгівлі країн Півдня ЄС дійсно підтверджують, що зовнішня торгівля з країнами зони євро зросла. Так, експорт Італії до цієї групи країн виріс з приблизно 115 млрд дол. США у 1999 р. до 181 млрд дол. США у 2006 р., а імпорт, відповідно, з 117 млрд дол. США до 198 млрд дол. США.

Проте, незважаючи на абсолютне збільшення торгівлі із зоною євро у даних країнах, відносна вага зони євро як торговельного партнера змінилася. Так, частка зони євро у експорті Італії зменшилась з 49 % у 1999 р. до 44 % від загального обсягу у 2006 р., а відповідний імпорт зменшився з 53 % у 1999 р. до 45 % від загального імпорту у 2006 р. Помітно, що за перші 8 років функціонування зони євро зовнішня торгівля Італії переорієнтувалася на країни з ринками, що формуються, із Європи та Азії, така тенденція прослідковується як у експорті, так і у імпорті країни.

Збільшення експорту Іспанії до країн Європейського монетарного союзу відбулося з рівня 63 млрд дол. США у 1990 р. до 116 млрд дол. США у 2006 р. Для імпорту відповідне зростання мало місце із обсягу 79 млрд дол. США до 162 млрд дол. Проте частка зони євро зменшилась з 61 % у 1999 р. до 57 % у 2006 р. у експорті Іспанії та з 58 % до 51 % у імпорті. Частка країн з ринками, що формуються, із Європи навпаки зросла на 300–400 процентних пунктів. Зовнішня торгівля з іншими промисловими розвинутими країнами Америки та Європи у відносному порядку також залишилась на попередніх позиціях.

Експорт Португалії до 12 країн зони євро у номінальному обсягу зріс з 12 млрд дол. (1999 р.) США до 16 млрд дол. (2006 р.). Якщо у 1999 р. Португалія імпортувала товарів з країн зони євро на 18 млрд дол. США, то у 2006 р. — вже на 24 млрд. дол. США. Проте частка зони євро знизилася у експорті з 50 % до 38 % від загального обсягу, у імпорту — з 44 % до 36 % у 1999 р. і 2006 р. відповідно. Відносне збільшення експорту мало місце по відношенню до країн з ринками, що формуються, у Європі, Азії, Африці, Близькому Сході. Активізація імпортних відносин відбулася з країнами Центральної і Східної Європи, Африки, Близького Сходу, Західної півкулі.

Так само у випадку Греції спостерігається збільшення абсолютних обсягів експорту імпорту (4 млрд дол. США до 7 млрд дол. США) та (з 15 млрд дол. США до 27 млрд дол. США) відповідно у період з 1999 р. по 2006 р. У той самий час вага країн зони євро як торговельних партнерів Греції знизилася з 40 % до 33 % у експорті та ще більше у імпорті — з 53 % до 42 % від загального обсягу. Замість країн зони євро Греція стала більше імпортувати з країн, що формуються, із Європи, Азії, Близького Сходу. Експортні відносини найбільш динамічно у зазначений період збільшилися з країнами Центральної і Східної Європи.

Таким чином, формування зони євро сприяло розвитку торгівлі Італії, Іспанії, Португалії і Греції, проте у той самий час торгівля найбільш дина-

мічно розвивалася з країнами, що розвиваються, та країнами Центральної і Східної Європи. Для визначення ролі євро у зовнішній торгівлі поряд з іншими чинниками пропонується кореляційно-регресійний аналіз.

Для дослідження ролі запровадження євро у торгових потоках південних країн ЄС побудована модель за методологією А. Мікко, Е. Штайна й Г. Ордонеа за їх статтею 2003 року:

$$\ln T_{ijt} = \alpha + \beta_1 \ln Y_{it} Y_{jt} + \beta_2 EU_{ijt} + \beta_3 EMU_{ijt} + \beta_4 RER_{it} + \beta_5 RER_{jt} + \varepsilon_{ijt}, \quad (1)$$

де T_{ijt} — сумарний зовнішній товарообіг (експорт плюс імпорт) між двома країнами,

Y — реальний ВВП, Y_i — реальний ВВП i -ї країни, Y_j — реальний ВВП j -ї країни,

EU_{ijt} — фіктивна змінна, що показує участь обох країн у ЄС,

EMU_{ijt} — фіктивна змінна, рівна 1, якщо обидві країни входять у зону євро,

RER — реальний валютний курс країни стосовно долара США відповідно для i -ї країни та j -ї країни.

Дослідження факторів взаємного товарообігу проводиться для чотирьох південних країн ЄС — Італії, Іспанії, Португалії, Греції — і їх торговельних партнерів, країн ЕС-15, країн, що не належать до ЄС (Норвегії, Ісландії, Швеції і Швейцарії) та США, Канади та Японії. Річні ряди даних за експортом, імпортом, реальним ВВП, реальним валютним курсом належать до періоду з 1990 по 2006 рр. Усього емпіричний матеріал для 4 країн Півдня ЄС та 18 країн Західної Європи, 3 ведучих промислових країн США, Канади та Японії, та 4 країн Вишеградської групи — Чехії, Польщі, Словаччини, Угорщини.

Регресійна модель, що включає дані Італії, Іспанії, Португалії, Греції разом, налічує 1538, має наступні оцінені коефіцієнти та статистичну значимість:

$$\ln T_{ijt} = 0,634 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,481 EU_{ijt} + 0,073 EMU_{ijt} - 0,057 RER_{it} + 0,023 RER_{jt} \\ \text{---}(33,895^{***}) \text{---}(23,018^{***}) \text{---}(3,713^{***}) \text{---}(-2,972^{***}) \text{---}(-1,208) \quad (2)$$

$R^2=0,543$.

Проведення регресійного дослідження окремо для кожної країни — Італії, Іспанії, Португалії і Греції дає наступні результати, кількість спостережень у кожному рівнянні відповідно дорівнює 384:

$$\ln T_{ijt} = 0,689 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,506 EU_{ijt} + 0,134 EMU_{ijt} - 0,047 RER_{it} - 0,039 RER_{jt} \\ \text{---}(19,978^{***}) \text{---}(12,706^{***}) \text{---}(3,610^{***}) \text{---}(-1,351) \text{---}(-1,079) \quad (3)$$

$$\ln T_{ijt} = 0,524 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,551 EU_{ijt} + 0,161 EMU_{ijt} - 0,029 RER_{it} - 0,049 RER_{jt} \\ \text{---}(13,830^{***}) \text{---}(12,695^{***}) \text{---}(3,941^{***}) \text{---}(-0,742) \text{---}(-1,233) \quad (4)$$

$$\ln T_{ijt} = 0,335 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,517 EU_{ijt} + 0,092 EMU_{ijt} - 0,051 RER_{it} - 0,010 RER_{jt} \\ \text{---}(7,500^{***}) \text{---}(10,131^{***}) \text{---}(1,878^*) \text{---}(-1,099) \text{---}(-0,244) \quad (5)$$

$$\ln T_{ijt} = 0,605 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,540 EU_{ijt} + 0,164 EMU_{ijt} - 0,086 RER_{it} - 0,107 RER_{jt} \quad (6)$$

$$\text{---}(16,644^{***}) \text{---}(12,718^{***}) \text{---}(4,050^{***}) \text{---}(-2,323^{**}) \text{---}(-2,834^{***}).$$

На підставі оцінених регресійних моделей факторів впливу на зовнішньоторговельний обіг можна зробити такі висновки для країн Півдня ЄС.

Зростання торгових відносин між країнами Півдня ЄС і іншими країнами Європи та провідними країнами світу пов'язано насамперед зі зростанням ВВП торговельних партнерів, статистична значущість отриманих параметрів на рівні 1 % помилки свідчить про це. Зовнішня торгівля Італії, Іспанії, Португалії і Греції збільшувалась на близько 0,634 % у зв'язку зі зростанням ВВП цих країн та їх партнерів на 1 %. Така залежність обсягу зовнішньої торгівлі між двома країнами від економічного потенціалу двох торговельних партнерів, представленими їх номінальним валовим продуктом, описується гравітаційною торгівлею та досить часто емпірично підтверджується для багатьох країн світу [8].

Позитивні коефіцієнти при фіктивній змінній EU_{ijt} та статистична значущість на рівні менше 1 % помилки доводить, що участь двох країн у спільному ринку ЄС збільшує масштаб товарообміну між країнами ще на 0,5 %.

Метою цього регресійного дослідження є пошук значущості та масштабу впливу у часті у зоні євро на взаємний товарообіг, що пов'язаний із параметрами при змінній EMU_{ijt} . Регресійне дослідження для всіх чотирьох країн разом показало, що участь у монетарному союзі ЄС позитивно впливає на зовнішню торгівлю південних країн ЄС. У випадку дослідження окремих регресійних моделей у випадку Італії, Іспанії, Греції коефіцієнт є позитивний та статистично значущий, вірогідність помилки складає 0 %, для Португалії вірогідність помилки трохи вища — 10 %. Таким чином, для цих країн запровадження євро дало до збільшення зовнішньої торгівлі у середньому 0,07 %, а у випадку окремих країн у межах 0,09–0,16 %. Найбільшого впливу від запровадження, за даними регресійного дослідження, зазнали експорт та імпорт Іспанії і Греції.

Слабка статистична значущість коефіцієнтів при змінних реального валютного курсу у регресійних рівняннях для окремих країн Півдня ЄС не дозволяє зробити висновки про вплив реального валютного курсу на зовнішню торгівлю південних країн ЄС. Проте об'єднане регресійне рівняння свідчить про наявність зв'язку між реальним валютним курсом та обсягом зовнішньої торгівлі країн Півдня ЄС у середньому. Так, негативний знак коефіцієнту означає, що подорожчання реального валютного курсу, яке відбулось у цих країнах після вступу до Європейського монетарного союзу, негативно вплинуло на обсяг зовнішньої торгівлі. Факт подорожчання реального валютного курсу Італії, Іспанії, Португалії і Греції досліджено автором у окремих публікаціях [9].

Невеликий рівень коефіцієнта детермінації (до 60 %) свідчить, що обрані змінні не пояснюють повністю обсяг товарообігу між країнами Півдня ЄС і їх торговельними партнерами. Проте такий рівень детермінації вважається достатнім для обґрунтування впливу спільної валюти на розвиток зовнішньої торгівлі.

Отже, незважаючи на збільшення товарообігу між південними країнами ЄС та іншими країнами зони євро, статистичний аналіз доводить про зменшення частки країн зони євро як у експорті, так і у імпорті країн Півдня ЄС. Найбільш динамічно у період з 1999 р. по 2006 р. зовнішня торгівля розвивалась з країнами Центральної і Східної Європи, Азії та Африки, з якими Італія, Іспанія, Португалія та Греція не мають спільної валюти. Але у рамках побудованої регресійної моделі можна зробити висновок, що при зростанні абсолютних обсягів зовнішньої торгівлі країн Півдня ЄС з країнами зони євро вплив участі у зоні євро на збільшення зовнішньої торгівлі з країнами зони євро статистично доведений. Таким чином, запровадження євро сприяло розвитку зовнішньої торгівлі країн Півдня ЄС.

Література:

1. EMU@10: successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union. Communications from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee of the Regions and the European Central Bank. Brussels, 7 May 2008. COM (2008) 238 final
2. IMF Direction of Trade Statistics [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imfstatistics.org/dot/>
3. IMF World Economic Outlook Database October 2009 [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/index.aspx>
4. IMF International Financial Statistics [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imfstatistics.org/imf/>
5. Micco, A., E. Stein and G. Ordoñez // The currency union effect on trade: Early evidence from the European Union // Economic Policy. — 2003. — Vol. 18, #37. — P. 315–356.
6. Milton Friedman. The Case for Flexible Exchange Rates // Essays in Positive Economics. — Chicago, 1953.
7. Baldwin R. On the Microeconomics of the European Monetary Union // European Economy, — 1990. — P. 21–35.
8. Насадюк І. Б. Гравитационная модель международной экономики и внешняя торговля Украины. Матеріали Другої міжнародної науково-практичної конференції “Конкурентні стратегії: теорія, практика, перспективи”. — Одеса, 2006. — С. 71–72.
9. Насадюк І. Б. Вплив введення євро на економіку південних країн ЄС (Італії, Іспанії, Португалії та Греції) // Збірник наукових праць. Вип. 53. — К.: Інститут Світової економіки і МЕН НАН України, 2008. — С. 123–137.

І. Б. Насадюк

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЛИЯНИЕ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ НА ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ СТРАН ЮЖНОЙ ЕВРОПЫ

Резюме

Статья исследует развитие экспортных и импортных товарных отношений Италии, Испании, Португалии и Греции в период после введения в этих странах евро как единой валюты. При росте объемов торговли со странами зоны евро наблюдается сокращение веса стран зоны евро как торговых партнеров стран Юга ЕС. Построенная регрессионная модель доказывает положительное влияние единой валюты на развитие внешней торговли на южные страны ЕС.

Ключевые слова: монетарный союз, экономическая интеграция, внешняя торговля, единая валюта, евро.

I. Nasadiuk

Odessa National I. I. Mechnikov University

IMPACT OF SINGLE CURRENCY ON THE EXTERNAL TRADE OF SOUTHERN EUROPEAN COUNTRIES

Summary

The article discusses export and import development of Italy, Spain, Portugal and Greece in the period of euro as national currency circulation. While the trade volumes with euro zone increases, their weight as trade partners for EU southern countries decreases. The regression model proves positive impact of the single currency on the external trade development for EU southern countries.

Key words: monetary union, economic integration, external trade, single currency, euro.

Ю. В. Пичугина

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СИСТЕМНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье представлен анализ существующих подходов к измерению теневой экономики и предложена их классификация по соответствующим группам. Выявлены особенности теневого сектора и методики его измерения в странах с трансформационной экономикой.

Ключевые слова: теневая экономика, неформальный сектор, методы оценки, оценка ВВП, показатели занятости.

Теневая экономика играет важную роль в экономической жизни любой страны мира. Особенно заметна ее роль в экономике стран, переходящих от плановой экономики к рыночной. В начале 1990-х годов реформы стран бывшего СССР были сосредоточены на макроэкономической стабилизации, приватизации, на создании правовых основ рыночной экономики. И если в этот период проблеме теневой экономики почти не уделялось должного внимания, то к концу 1990-х годов теневая экономика была признана основной проблемой на пути достижения прогресса во многих странах бывшего СССР.

Проблеме теневой экономики, причинам ее развития посвящено ряд специальных научных публикаций как отечественных, так и зарубежных ученых [1–6]. Однако, несмотря на их важность, в них недостаточно внимания уделено проблеме измерения теневой экономики, в частности, специфике методики ее измерения в Украине, что делает данную статью актуальной и в теоретическом, и в практическом отношении.

Целью статьи является систематизация и классификация существующих методов измерения теневой экономики, а также выявление специфики применения существующих методов в Украине.

Измерение теневой экономики, оценка ее масштабов является достаточно сложной задачей. Это связано с самой ее природой — теневая экономика носит скрытый характер и возникает из-за стремления избежать измерения. На современном этапе для измерения теневой экономики применяются различные методы. Условно все существующие подходы к измерению теневой экономики можно классифицировать по следующим группам (рис. 1). В зависимости от охвата измерения методы можно разделить на макрометоды и микрометоды. Первые исследуют всю экономику в целом, последние — исследуют отдельные хозяйствующие субъекты.

По характеру изучаемых материалов различают: интегральные и дифференциальные методы. К интегральным относят: методы, оценивающие показатели занятости; методы, оценивающие показатели финансово-кредитной системы; методы, изучающие взаимосвязи социально-экономических показателей. Дифференциальные — это методы оценки теневых процессов

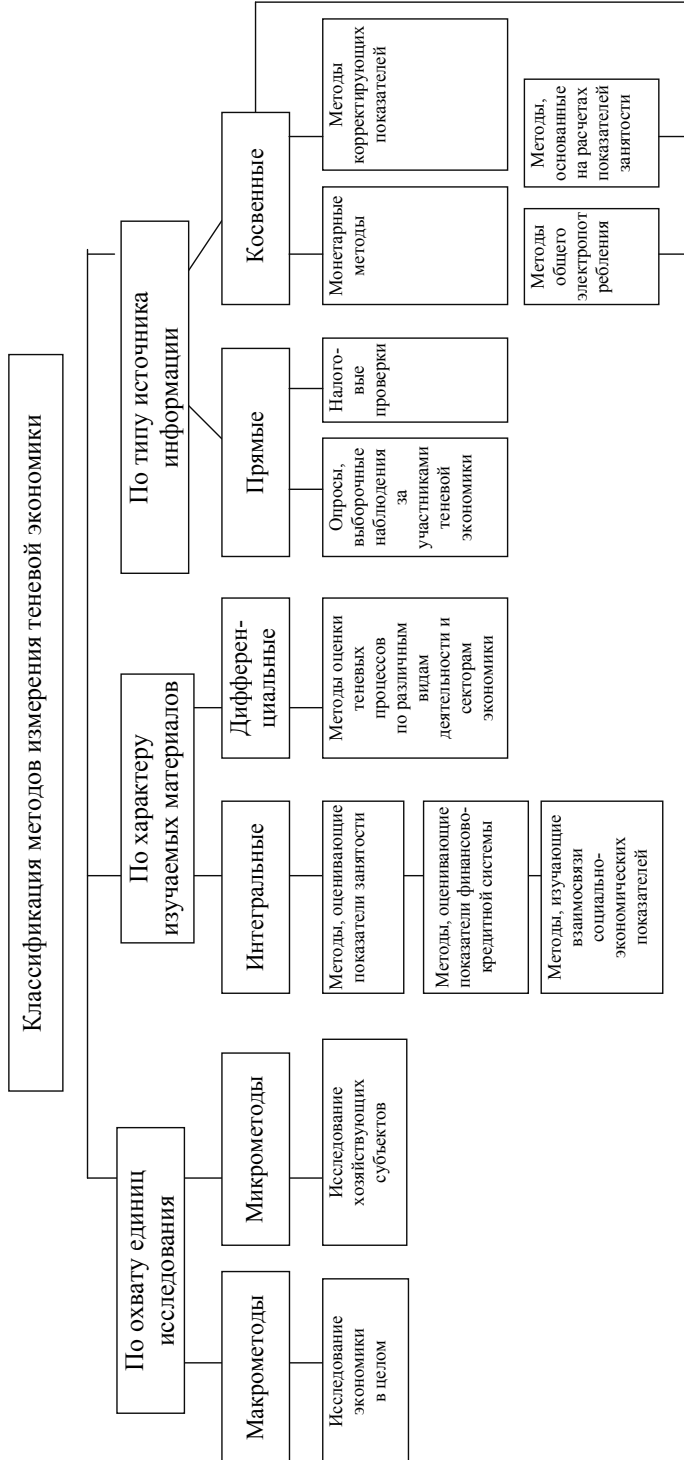


Рис. 1. Подходы к измерению теневой экономики

по различным видам деятельности и секторам экономики (производство, транспорт и т. п.).

По типу источника информации методы делят на прямые и косвенные. Прямые методы — опросы, выборочные наблюдения за участниками теневой экономики, налоговые проверки для выявления расхождений между доходами и расходами отдельных групп налогоплательщиков, а также для характеристики отдельных аспектов теневой деятельности или для ее оценки по определенной группе экономических единиц. Важное место среди прямых методов занимают широко применяемые опросы и обследования. Недостатком таких методов является то, что они требуют значительного времени и, как правило, дорогостоящие.

К тому же, как показывает практика, проведение опросов населения и специальные выборочные обследования дают заниженные результаты, т. к. население склонно искажать информацию.

Поэтому наиболее эффективным является сбор не прямой, а косвенной информации о масштабах теневой деятельности. Косвенные методы измеряют экономическую активность при помощи переменных, коррелирующих с показателями общей деловой активности. Результаты, полученные при оценивании, далее сравниваются с официальными оценками ВВП, и разрыв между ними относят к теневой экономике. К косвенным методам относятся: монетарные методы; методы корректирующих показателей; методы, основанные на расчетах показателей занятости; методы общего электропотребления и т. д.

Следует отметить, что на современном этапе широко распространено применение косвенных методов оценки теневой экономики, основанных на анализе имеющейся информации налоговых, финансовых, таможенных органов и т. д. Остановимся на них более подробно.

Среди косвенных методов наиболее распространенными являются монетарные методы, т. е. методы, направленные на изучение денежного обращения. К ним относят: анализ чистой стоимости, расчет денежного оборота, расчет покрытия расходов, расчет кассового дефицита.

Метод анализа чистой стоимости является достаточно эффективным средством для выявления у налогоплательщика теневых денежных средств, скрытых доходов. Особенностью данного метода является то, что для выявления скрытых доходов не требуется проведение бухгалтерского учета и определение размеров прибыли. В основе данного метода лежит идея о том, что улучшение состояния налогоплательщика за определенный период времени может произойти только за счет доходов, подлежащих налогообложению, доходов, не облагаемых налогом, и разовых денежных поступлений. Если при подсчете будет установлено, что прирост имущества и личное потребление с учетом определенных начислений и отчислений превышают доходы, за которые уплачены налоги, то отсюда следует, что прирост имущества носит незаконный характер. При невозможности документально точно определить потребительские расходы, используют информацию о прожиточном минимуме и средних расходах на ведение домашнего хозяйства, которая публикуется органами статистики.

Метод расчета денежного оборота является разновидностью метода анализа чистой стоимости. Расчет денежного оборота ограничивается только анализом доходов и расходов. Существует два вида расчета денежного оборота: подсчет общего денежного оборота, распространяющийся на производственную и частную сферу, и подсчет денежного оборота, при котором учитываются только производственные или только частные денежные поступления и платежи. Основной идеей метода расчета денежного оборота является то, что налогоплательщик за рассматриваемый период времени не может израсходовать или накопить денег больше, чем он имеет из доходов и других источников.

Метод расчета покрытия расходов. При использовании данного метода сопоставляются фактически произведенные наличные платежи с теми суммами денег, которые имелись у проверяемого лица. Этот метод представляет собой упрощенную модификацию метода расчета денежного оборота. При исчислении покрытия расходов учитываются также те деньги, которые налогоплательщик имеет не от места официальной работы по найму. Данный метод используется в тех случаях, когда отсутствует достаточная информация об имущественном положении налогоплательщика.

Метод расчета кассового дефицита. Данный метод проверки денежного оборота может применяться при ревизии малых и средних предприятий, в кассы которых поступают наличные денежные средства, учитываемые в кассовой книге. Если расходы за определенный период времени превышают сумму начальной кассовой наличности и денежных поступлений за тот же период времени, то это свидетельствует о кассовом дефиците и может служить основанием для более обстоятельной проверки предприятия.

Методы корректирующих показателей заключаются в сопоставлении экономических показателей с факторами внешней среды, в которой функционирует предприятие. В качестве примера можно привести сопоставление динамики объема продаж какого-либо товара конкретным предприятием и изменением конъюнктуры рынка данного товара. Требуется выяснения, например, существенный рост реализации в условиях снижающегося спроса. Данный метод может быть использован при сравнении цен, тарифов, по которым реализуются товары со среднерыночными.

В основе метода общего электропотребления лежит идея о том, что прирост реального ВВП приведет к росту потребления электроэнергии. Перерасход и будет рассматриваться как подпитка теневого производства. Впервые был применен для стран с переходной экономикой в работах А. Кауфмана и Д. Калиберда [1]. Авторы подробно рассмотрели экономику Украины, используя два подхода для анализа теневой экономики Украины: во-первых, микрометоды, во-вторых, метод электропотребления. Авторы нашли соответствие между их результатами. Они также применили метод электропотребления для оценки теневого сектора в других странах и определили, что размер теневой экономики в этих странах статично большой и отмечен значительным ростом в 1989–1994 гг., а внутри страны эволюция теневой экономики характеризуется значительной вариацией.

Работа А. Кауфмана и Д. Калиберда представляет несомненный интерес и потому, что авторы обсуждали специфику теневого сектора в переходных экономиках (в частности, Украины). Они выделили следующие особенности:

- государственный сектор принимает активное участие в теневой экономике;
- привычно думать, что теневая деятельность обычно невелика и практически незаметна, нужны усилия, чтобы ее обнаружить. В переходных экономиках, что интересно, теневая экономика довольно большая и заметная;
- нет резкого различия и противостояния между официальным и неофициальными секторами;
- теневая экономика в основном некриминальная. Большинство предприятий работают подпольно, чтобы избежать избыточного регулирования и налогообложения;
- теневой сектор в странах с переходной экономикой остро реагирует на изменения в экономической политике правительства;
- если в развитых странах для нелегальных расчетов используется в основном национальная валюта, то в Украине нелегальные расчеты осуществляются в иностранной валюте, как правило, в долларах США.

Работа Джонсона, Кауфмана и Шлейфера [2] является своего рода продолжением статьи Д. Кауфмана и А. Калиберды и развивает ее в нескольких направлениях. Она описывает роль теневой экономики в переходных странах и определяет ее размер. Для определения размера теневой экономики в странах с переходной экономикой авторы используют метод общего электропотребления и формулу единичной эластичности. В частности, работа исследует влияние коррупции, чрезмерного регулирования и налогообложения на официальный и теневой сектор, на бюджет правительства и на производство общественных благ.

Среди методов, основанных на расчетах показателей занятости, следует выделить так называемый “итальянский” метод, разработанный и применяемый Итальянским институтом статистики, который в настоящее время считается наиболее авторитетным в вопросах определения параметров теневой экономики [3]. При разработке этого метода специалисты исходили из того, что собрать достоверные данные о производстве (особенно о производстве в малом бизнесе) и сфере услуг достаточно проблематично. Одна из причин этого — сознательное занижение показателей производства с целью уклонения от налогообложения, отсюда и неохотные контакты многих предпринимателей со статистической службой, игнорирование ими предлагаемых анкет.

Между тем наличие большого количества малых предприятий для итальянской экономики довольно типично. Поэтому специалисты Итальянского института статистики сделали упор на изучении уровня занятости и отработанного рабочего времени. В ходе определения размера теневой экономики ими было выделено два основных метода: метод, основанный на расхождении между фактическим и официально зарегистрированным уровнем занятости, и метод, основанный на расхождении между величи-

ной фактически отработанного за неделю рабочего времени и официально зарегистрированного.

Метод, основанный на расхождении между фактическим и официально зарегистрированным уровнем занятости состоит в том, что реальный уровень занятости оценивается по данным выборочного обследования домашних хозяйств. Распространив выборочные данные на всю генеральную совокупность, можно получить оценку численности реально занятых по всей экономике. Разница между официально определенной величиной занятых и показателем, полученным по выборке, покажет с некоторой погрешностью число занятых в теневой экономике. Произведение численности занятых в теневой экономике и средней по народному хозяйству производительности труда отразит размер теневой экономической деятельности в неофициальной экономике.

Метод, основанный на расхождении между величиной фактически отработанного за неделю рабочего времени и официально зарегистрированного, предполагает, что первичные данные при этом методе извлекаются не из анкет, возвращаемых предприятиями, а из данных специально организованного обследования домашних хозяйств. Домохозяйства отбираются на основании случайной выборки, в ходе выборочного обследования оценивается величина фактически отработанного рабочего времени в течение исследуемой недели. При этом учитываются любые затраты рабочего времени — на крупных и мелких предприятиях или индивидуально. Людям, которых не спрашивают о доходах, нет смысла исказить информацию об отработанном рабочем времени [4].

Оценка ВВП на основе данных выборки рассчитывается как произведение:

$$\text{ВВП} = T \times W,$$

где T — общее число отработанных за год часов; W — производительность труда по народному хозяйству, рассчитанная по ВВП.

Расхождение между рассчитанной и официальной величиной ВВП характеризует размер теневой экономики.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что основной подход Итальянского института статистики к оценке теневой экономики заключается в том, что данные о рабочих местах, полученные статистикой, сопоставляются с соответствующими данными налоговых органов и органов социального обеспечения, с учетом экономической деятельности и территориальной классификации; затем проводится пересчет всех занятых, работающих полную рабочую неделю, занятых частично, работающих на дополнительной работе в эквивалент полной занятости (полный рабочий день). Полученные единицы труда и выработка на одного работающего используются для расчета выпуска и добавленной стоимости по видам деятельности, что позволяет скорректировать объем продукции, недоучтенной предпринимателями.

Несмотря на положительную оценку результатов итальянского метода, следует отметить, что существуют ограничения для его применения. Данную

методику следует применять в условиях относительно низкой мобильности населения в силу того, что только такое население реально обследовать.

Данный метод применялся и в Украине. По результатам применения итальянского метода специалистами сделаны выводы, что существуют проблемы, связанные с определением производительности труда на одного работающего или на единицу отработанного времени, поскольку возникает несоответствие объемов продукции, численности занятых, которые ее производили, и времени, затраченного на ее производство. Предприниматели в целях уклонения от налогообложения занижают не только выпуск продукции, но и количество работающих. К тому же действие этого метода несколько занижает действительность еще за счет того, что не учитывает занятость в неформальном секторе. Неформальный сектор в целом и занятость в нем очень трудно оценить количественно. На одном полюсе в спектре видов неформальной занятости находятся высококвалифицированные услуги, оказываемые в индивидуальном порядке профессионалами (например, учителями, врачами, юристами). На другом — малопроизводительная деятельность, направленная на обеспечение условий простого выживания семей, как, например, производство продуктов в домашнем хозяйстве для последующей продажи на стихийных рынках [5].

На основе обобщения литературных источников установлено, что, несмотря на недостаточную изученность феномена теневой экономики, в мире достаточно четко дифференцирован экономический подход к исследованию данного явления в развитых и развивающихся странах. Применительно к развитым странам упор делается на изучение собственно теневой экономики, а применительно к развивающимся — на изучение неформальной экономики. Это не тождественные, но близкие категории. Их различие обусловлено тем, что теневая экономика в развитых странах представляет собой экономическую деятельность как разрешенную, так и запрещенную законом, но скрываемую или уменьшаемую с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов и т. п. В развивающихся странах это понятие включает в себя как теневую составляющую, так и сферу деятельности, которая абсолютно легальна, но в силу каких-либо причин не является объектом регистрации, учета со стороны органов государственной статистики. Сюда относятся, например, личные подсобные хозяйства, строительные бригады, репетиторы и т. п., т. е. экономические явления и процессы, которые не характерны для развитых экономик в целом и их теневых секторов в частности.

Стоит отметить, что удовлетворительные результаты по расчету объема выпуска продукции и услуг с использованием итальянского метода можно будет получить только в том случае, если будет адекватно рассчитываться производительность труда, т. е. выпуск продукции за единицу отработанного времени, а для этого необходимо внести изменения в существующую статистическую отчетность [6].

Работы по оценке объемов производства с учетом теневой экономики выявили необходимость разработки методов сопоставления показателей, получаемых из различных источников (анкетирования населения и предприятий). Основные различия этих источников информации обусловлены

разными единицами наблюдения — в анкетировании предприятий единицей наблюдения является место работы, в анкетировании населения — отдельное лицо.

Стоит упомянуть, что важным фактором, влияющим на результаты сопоставлений, является маятниковая миграция трудящихся, т. е. ежедневный, реже еженедельный, переезд из одной страны в другую и обратно. Мигрантов, пересекающих таким образом границу для работы в соседней стране, называют “рабочими-фронтальерами”. Данный вид миграции получил широкое распространение в Западной Европе и Северной Америке, например, между Канадой и США (десятки тысяч людей ежедневно). В Украине такие мигранты сосредоточены, как правило, на границах с Россией: переправа Крым — Кавказ, Донецкая область — Ростов.

На наш взгляд, применение в полном объеме итальянского метода в Украине затруднено в силу отсутствия согласования по его применению с Государственным комитетом статистики Украины и, как следствие, невозможностью преодоления барьера информационной закрытости и отсутствия финансирования со стороны Украины.

В Украине с 2006 г. действует разработанная Министерством экономики методика анализа теневой экономики [7], которая определяет объемы нелегальных доходов, производства и труда с помощью четырех методов: финансового — по динамике цен на сырье выясняют, какую часть доходов скрывают использующие его предприятия; монетарного — определение активизации либо замедления теневых процессов в экономике за счет соотношения объемов наличных в обороте и уровня денежной массы в стране, скорректированный на уровень депозитов населения; электрического; метода “расходы населения — розничная торговля” — сравнение объемов продаж определенных товаров с расходами на их покупку со стороны населения по данным Госкомстата.

Безусловно, применение перечисленных методов не может не давать разных оценок уровню теневой экономики. Так, уровень теневой экономики, рассчитанный по монетарному методу, за 2008 год по сравнению с 2007 годом увеличился на 12 п. п. и составил 38 %. Уровень теневой экономики, рассчитанный с использованием метода “расходы населения — розничная торговля” увеличился на 3 п. п. до 36 %. Уровень теневой экономики, рассчитанный по электрическому методу составил 30 %. Средневзвешенный уровень теневой экономики, рассчитанный по методу убыточности предприятий, увеличился за 2008 год на 2 п. п. до 29 % [8].

Проведенный анализ существующих подходов к измерению теневой экономики свидетельствует о том, что перечисленные методы дают реальную возможность количественного измерения теневой экономики. В то же время основу для оценки теневой экономики должны составлять прямые методы, так как без информации, полученной при непосредственном наблюдении за участвующими в теневой экономике, практически невозможно произвести расчеты, позволяющие оценить ее размеры. Для получения достоверных оценок теневой экономики необходимо использование совокупности рассмотренных методов с учетом их системной увязки.

Литература:

1. Kaufmann D. and A. Kaliberda. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework for Analysis and Evidence in Kaminski B. (ed.) / *Economic Transition in Russia and the New States of Eurasia* // London: E. Sharpe. — 1996. — P. 81–120.
2. Johnson S., D. Kaufmann, and A. Schleifer. *The Unofficial Economy in Transition.* / *Brookings Papers on Economic Activity* // Washington, D. C. — 1997.
3. Попов В. В. Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России [Электронный ресурс] / В. В. Попов // *Экономическая теория преступлений и наказаний.* — № 4. — Режим доступа: <http://vuzlib.net/beta3/html/1/3132/>
4. Пономаренко А. Подходы к определению параметров “теневой экономики” /А. Пономаренко // *Вопросы статистики.* — 1997. — № 1. — С. 24
5. Масакова И. Д. Применение “итальянского метода” для оценки выпуска продукции по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности в отдельных регионах России / И. Д. Масакова // *Вопросы статистики.* — 2000. — № 6. — С. 15.
6. Schneider and Enste *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences.* / *Journal of Economic Literature* // — 2000. — Vol. 38, No. 1.
7. Дубинский А. Выход в свет /А. Дубинский // *Экономические известия.* — № 140. — 2006. — С. 1–2.
8. Морква О. Предвестник неизвестных реформ [Электронный ресурс] / О. Морква // 30 апреля 2009. — Режим доступа: <http://ineko-invest.com/rus/main.php>

Ю. В. Пічугіна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СИСТЕМНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Резюме

У статті представлений аналіз існуючих підходів до виміру тіньової економіки та запропонована їх класифікація за відповідними групами. Виявлено особливості тіньового сектора і методики його виміру в країнах з перехідною економікою.

Ключові слова: тіньова економіка, неформальний сектор, методи оцінки, оцінка ВВП, показники зайнятості.

J. V. Pichugina

Odessa National I. I. Mechnikov University

SYSTEM APPROACHES TO SHADOW ECONOMY MEASUREMENT

Summary

The article represents the analysis of existing approaches to shadow economy measurement and introduces their classification under appropriate groups. There were revealed peculiarities of shadow sector and procedure of their measurement in the countries with transition economy.

Key words: shadow economy, informal sector, estimation methods, estimation of GDP, employment rates.

Н. Г. Рогальська, О. Ф. Рогальський

Херсонський національний технічний університет

СЕКЬЮРИТИЗАЦІЯ АКТИВІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті проаналізовано сутність поняття “секьюритизація” та зроблено висновки відносно перспектив використання цього інструменту на вітчизняному ринку проектного фінансування в контексті глобалізації світових фінансових ринків.

Ключові слова: секьюритизація, проектне фінансування, інвестиційне кредитування, світові фінансові ринки, глобалізація.

В контексті високих темпів інноваційного розвитку сучасної економіки, постійної модернізації фінансово-кредитних процесів і глобалізації світових ринків капіталу учасники операцій проектного фінансування та інвестиційного кредитування надзвичайно зацікавлені в одержанні порівняно “дешевого” фінансування, диверсифікації його джерел, перерозподілі ризиків та збільшенні власної ліквідності. Надійним механізмом досягнення цієї мети може виступати секьюритизація активів [1].

Останнім часом ринок секьюритизації розвивається стрімкими темпами: у США його обсяг вже перевищує 3 трлн доларів. В європейських країнах він ще не досяг подібних масштабів, але компанії все частіше застосовують дану техніку [2].

Операції секьюритизації в першу чергу цікаві для комерційних банків, які мають значні портфелі однорідних кредитів, лізингових компаній, фондів нерухомості, компаній-девелоперів та інших учасників ринку проектного фінансування.

Серед останніх наукових публікацій з даної тематики варто виділити роботу Аллеса Лакшмана [3], присвячену можливості імплементації механізмів секьюритизації в країнах з економікою, що розвивається. У статті Лакшмана проаналізовано правові, регулятивні, податкові, бухгалтерські аспекти цього процесу. Автор наголошує на тому, що звичайно відповідальність за створення умов для секьюритизації лежить на різних інституціях, внаслідок чого важливою є наявність достатнього діалогу й координації між ними.

До питань секьюритизації звертаються у своїх творах Гарі Гортон та Ніколас Соулелес [4], які дійшли висновку, що даний механізм використовується компаніями таким чином, щоб уникнути банкрутства. Справа в тому, що у випадку секьюритизації фірма за окремий актив може залучити ресурси на вигідніших умовах у порівнянні з тим, на що вона б могла розраховувати при балансовому фінансуванні. Робота Гортон-Соулелеса є цікавою тим, що автори використовують у своєму аналізі положення теорії ігор, зокрема, ідеї гри, що повторюється.

У статті Юлії Дворак [5] проаналізовано тенденції розповсюдження секьюритизації за межами США. Дослідження, в основному, присвячено виявленню ключових економічних та юридичних аспектів, від яких залежить якість угоди.

Серед вітчизняних публікацій варто відмітити роботи Н. Богути [6] та О. Дорофеевої [7]. Перша присвячена оцінці перспектив використання секьюритизації на ринку іпотечного кредитування; друга — на ринку лізингових операцій. Разом з тим слід зауважити, що в цілому питання, пов'язані з імплементацією секьюритизаційних механізмів в Україні, недостатньо повно висвітлені у вітчизняній науковій літературі.

Метою даної статті є узагальнення поняття “секьюритизація” та оцінка умов і перспектив використання цього інструменту на вітчизняному ринку проектного фінансування в контексті глобалізації світових фінансових ринків.

Аналізуючи потенціал імплементації секьюритизаційних механізмів в Україні, необхідно перш за все визначитись із тим, що саме потрібно розуміти під терміном “секьюритизація”.

Так, найбільший російськомовний онлайн-глосарій економічних і фінансових термінів Glossary. Ru дає таке визначення: секьюритизація — це заміна неринкових позик та/або потоків готівки на цінні папери, що вільно обертаються на ринках капіталів, яка передбачає використання грошових надходжень, передбачених умовою позики, в якості забезпечення при випуску боргових зобов'язань [8].

Вікіпедія трактує секьюритизацію як фінансовий термін, що означає одну з форм залучення фінансування шляхом випуску цінних паперів, забезпечених активами, що генерують стабільні грошові потоки (наприклад, портфель іпотечних кредитів, автокредитів, лізингові активи, комерційна нерухомість зі стабільним рентним доходом тощо) [9]. У цій статті зауважено, що останнім часом під секьюритизацією у вузькому сенсі почали розуміти інноваційну форму фінансування, за якої фінансові активи списуються з балансу підприємства, відокремлюються від решти майна й передаються спеціально створеному фінансовому посередникові, а згодом рефінансуються на грошовому ринку або ринку капіталів.

Н. Адмірарін [10] зазначає, що секьюритизація — це підвищення ролі цінних паперів для цілей позичань і зниження ризиків шляхом їх розподілу й випуску нових фінансових інструментів. На його думку, важливим елементом секьюритизації є відторгнення окремих видів діяльності від основного бізнесу компанії та підвищення його привабливості за рахунок емісії цінних паперів.

За висловом Н. Богути [6], секьюритизацію нерідко називають фінансовою алхімією, оскільки вона дозволяє з “простого каміння” (грошові вимоги) одержувати “дорогоцінне” (високоліквідні цінні папери) за рахунок випуску облігацій, забезпечених активами (найчастіше — кредитами).

Термін “секьюритизація” походить від англійського слова “security”, яке має багато значень: безпека, забезпечення, гарантія, захист, цінний папір тощо. Фахівці вважають датою виникнення терміну 1977 рік, коли

він вперше був використаний кореспондентом ділової газети “Wall Street Journal” у статті, де йшла мова про продаж компанією “Solomon Brothers” іпотечного кредиту “Bank of America”.

Цікаво, що в англомовній фінансовій літературі як синонім до поняття “секьюритизації” використовується також поняття “assets fluidization” (“флюїдизація активів”), що буквально означає поміщення низьколіквідних елементів до швидкого потоку для забезпечення їх мобільного перетворення.

Таким чином, визначень секьюритизації існує багато, але сутність її в класичному вигляді незмінна — це фінансування шляхом перетворення неліквідних активів у високоліквідні папери.

Класична схема секьюритизації досить складна. Ініціатор секьюритизації, якого називають оригінатором, передає свій неліквідний актив, на умовах “дійсного продажу” або застави спеціально створеної для секьюритизації компанії (Special Purpose Vehicle, SPV). SPV засновується, як правило, в офшорі, що робиться не тільки з податкових, але й з наглядових міркувань: необхідний законодавством офшорних зон розмір власного капіталу, ліквідних коштів, мінімальний розмір організаційних та інших видатків теж невеликий. Крім того, будучи резидентом офшорної зони, SPV не підпадає під регулювання відповідних органів країни оригінатора. Після виконання ряду необхідних формальностей SPV випускає спеціальні цінні папери (Asset-Backed Securities, ABS), забезпечені неліквідним активом оригінатора, або бере від свого імені банківські кредити для оригінатора.

Найчастіше SPV організують у формі компанії з одним учасником — благодійним трастом, якому належать свої частки або акції, але на практиці така компанія може мати різні організаційно-правові форми. Зазвичай це новостворений об’єкт у формі трасту, Limited Company (товариство з обмеженою відповідальністю) або Limited Liability Partnership (товариство з обмеженою відповідальністю учасників). Якщо при придбанні контрактів компанією спеціального призначення не відбувається зміни власника (це можливо при цесії, коли відбувається уступка прав за контрактом), то фактично SPV стає трастовою компанією.

Часто SPV є дочірньою компанією, яка створюється для реалізації, як правило, одного інвестиційного проекту, для розвитку нового напрямку бізнесу або для тих чи інших тимчасових задач. Найчастіше 100-відсотковим власником такої дочірньої компанії є материнська фірма, але в деяких юрисдикціях вимагається наявність інших власників із часткою не менше 3 %.

В Японії подібні фірми називають SPC (special purpose company) або ТМК (tokutei mokuteki kaisha); згідно з японським законодавством це тип корпорації, що засновується виключно для цілей так званої “флюїдизації” (тобто секьюритизації) активів, та єдиний тип господарського товариства, який може здійснювати виплату відсотків без оподаткування.

Усталені схеми секьюритизації, крім власне продавця, покупця й різних консультантів, припускають велику кількість додаткових учасників угоди, таких як страховики, гаранті, колекторські фірми та інші. У результаті

ризик кожного учасника угоди розпоршується, що дозволяє оригінатору залучати кошти дешевше, ніж по корпоративних облігаціях.

Для ефективної реалізації секьюритизаційної схеми необхідно одержання достатнього рейтингу для нових цінних паперів як гарантії успішного розповсюдження будь-яких фінансових інструментів. Тому в процесі секьюритизації важлива роль відводиться рейтинговим агенціям. Очевидно, що коли високий рейтинг не буде забезпечено, то боргові зобов'язання цільової компанії просто можуть не знайти покупців.

Механізм секьюритизації у загальному вигляді з розбивкою по етапах представлено на рис. 1.

Для зниження кредитних ризиків, які загрожують інвесторам при угодах секьюритизації, використовують так звану кредитну підтримку секьюритизованих активів. Її види та обсяги визначають в залежності від ризиків конкретної операції, цілей організатора секьюритизації та вимог рейтингових агенцій. У загальних випадках доцільно виділяти внутрішню й зовнішню кредитну підтримку.

Зовнішня підтримка може бути забезпечена сторонніми організаціями, відомими на ринку компаніями (credit enhancers), які, по суті, виступають в якості андеррайтерів або гарантів угоди, виконують функцію оцінки й підтримки ціни відповідних фінансових інструментів, а також надають необхідні маркетингові, фінансові та юридичні консультації, приймаючи участь у структуруванні угоди. Подібне забезпечення може набувати різних форм, найбільш поширеними з яких є підтверджений акредитив, страхування повернення відсотків та інші.

У свою чергу, внутрішня кредитна підтримка забезпечується організатором секьюритизації та може включати:

- субординацію — структурування емісії в декілька траншів; випуск нерівноправних класів паперів для перерозподілу ризику дефолту й дострокового погашення, коли підлеглі класи (так звані junior, які є субординованими до senior, “старших” паперів і в першу чергу приймають на себе ризики) мають нижчий рейтинг і платять відповідно менший відсоток;

- надлишкове покриття (overcollateralization), коли вартість секьюритизованих активів перевищує номінальну вартість емітованих цінних паперів;

- обмеження мінімального значення показника DSCR (debt service coverage ratio) — відношення розміру доходів від активів за певний період до суми необхідних виплат за облігаціями за той самий термін;

- події-триггери — структуровану підтримку, як правило, прив'язану до певної кредитної події (визначені й обумовлені завчасно події, такі як банкрутство організатора секьюритизації, погіршення якості активів у пулі тощо, — “вмикають” перерозподіл грошових потоків, дострокову амортизацію або повне погашення облігацій).

Приватним випадком секьюритизації є так звана “синтетична секьюритизація”, або німецька модель секьюритизації. До відмінних рис цієї моделі секьюритизації відноситься, насамперед, те, що це інструмент балансового фінансування, тобто активи залишаються на балансі (при класичній англосаксонській секьюритизації активи виводяться поза баланс).

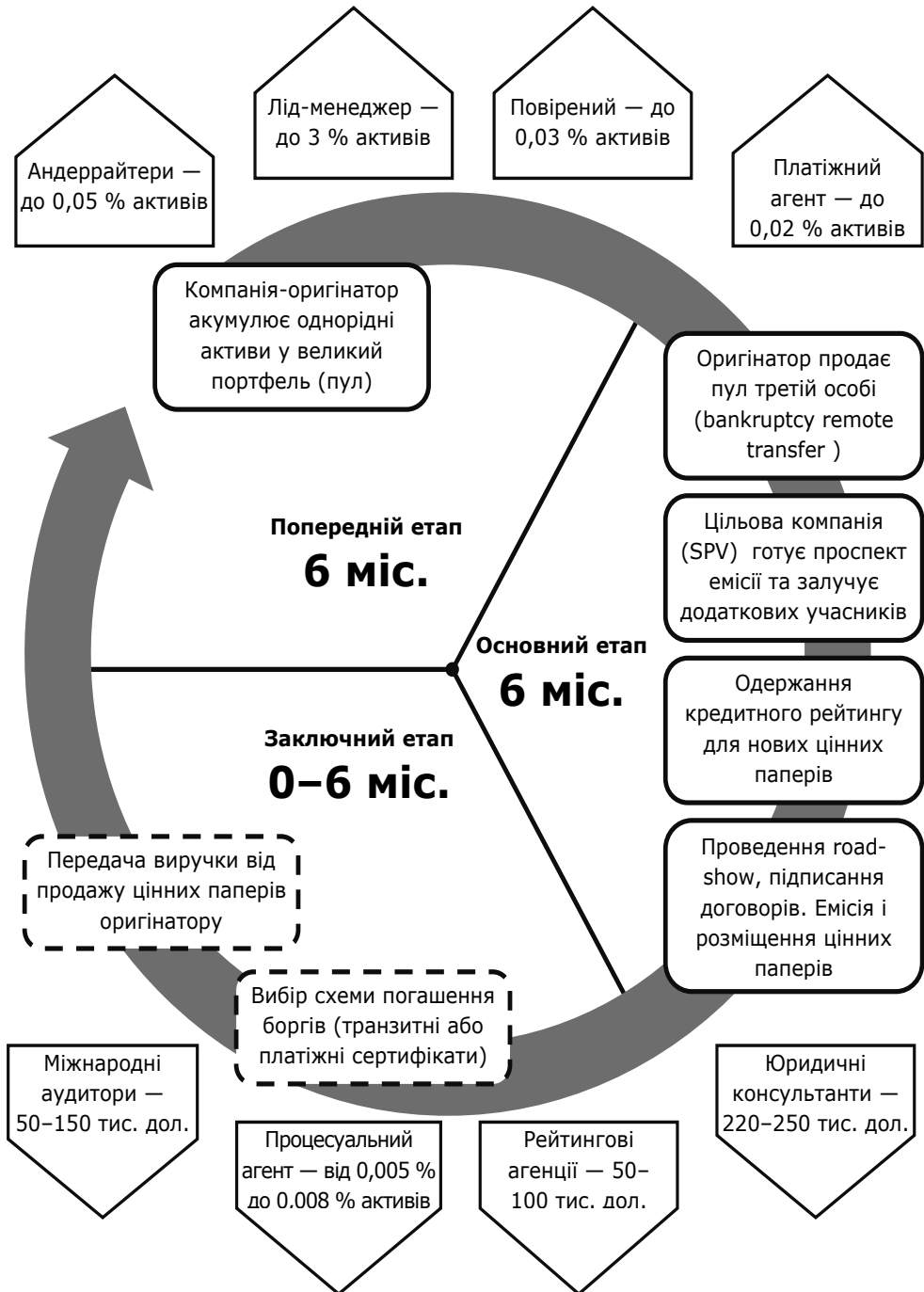


Рис. 1. Загальна схема секьюритизації активів: етапи та вартість угоди (складено авторами статті на основі експертних даних [10])

По-друге, немає необхідності в створенні спеціальної компанії (SPV/SPE), і по-третє, основною метою синтетичної секьюритизації є хеджування кредитних ризиків, а традиційної — одержання більш дешевого фінансування. Синтетичною секьюритизація називається через використання кредитних деривативів (своп дефолту по кредиту, ноти, пов'язані із кредитом) з метою хеджування процентних ризиків. Через відсутність необхідності в SPV і видатків на юридичні процедури по її створенню синтетична секьюритизація іноді виходить дешевше класичної.

Секьюритизація дозволяє ліквідувати розрив у строках, тому що цінні папери випускаються приблизно тієї ж “довжини”, що й активи, які ними забезпечені.

За експертними оцінками [1], міжнародну секьюритизацію можна провести у випадку, коли створено портфель якісних однорідних активів на 100–150 млн доларів США.

Наразі в Україні вже є досвід випуску боргових паперів, забезпечених активами, комерційними банками: у 2007 році це зробили ПриватБанк на суму 180 млн дол. (на підготовку цієї, першої для України, секьюритизаційної угоди було витрачено 1,5 року) та Дельта Банк — на суму 100 млн дол.; у 2008 році свої забезпечені облігації на суму 70 млн грн. емітував Банк “Хрещатик”.

За інформацією міжнародної рейтингової агенції Standard & Poors [11], на кінець вересня 2007 року частка України у загальному обсязі секьюритизаційних угод з існуючими активами в регіоні ЕЕМЕА (Східна Європа, Середня Азія, Африка) складає лише 0,8 % (для порівняння: ПАР — 68,7 %, Росія — 17,1 %, Туреччина — 3,4 %, Польща — 3,2 %, ОАЕ — 2,9 %, Чехія — 2,6 %, Казахстан — 0,7 %, Латвія — 0,3 %). Структура таких операцій в Україні за видом забезпечення також не відображає загальної тенденції по регіону: 100 % угод секьюритизації складають операції з житловою нерухомістю, тоді як, наприклад, у сусідній Російській Федерації секьюритизаційні механізми вже проникли до різних сфер фінансової діяльності (рис. 2).

На нашу думку, в подальшій перспективі в Україні також є потенціал використання схем секьюритизації в галузі автомобільних і споживчих кредитів, операцій з комерційною нерухомістю, кредитним картками, лізингу обладнання тощо.

Викладене вище дає змогу зробити такі висновки:

1. Схема секьюритизації несе значні вигоди як для оригінатора, так і для інвесторів, забезпечує достатній рівень захисту від ризиків. Це більш дешевий метод одержання фінансування у порівнянні з традиційними схемами оскільки шляхом секьюритизації емітент має можливість випускати цінні папери з вищим рейтингом, а отже, нижчою відсотковою ставкою, ніж ставка за довгостроковим кредитом [12].

2. Секьюритизація сприяє покращенню різних фінансових співвідношень, більш ефективному використанню капіталу; необмежена різноманітність і гнучкість механізму секьюритизації, структурування платежів та умов угоди дозволяють інвесторам створювати фінансові інструменти відповідно до їх власних запитів.

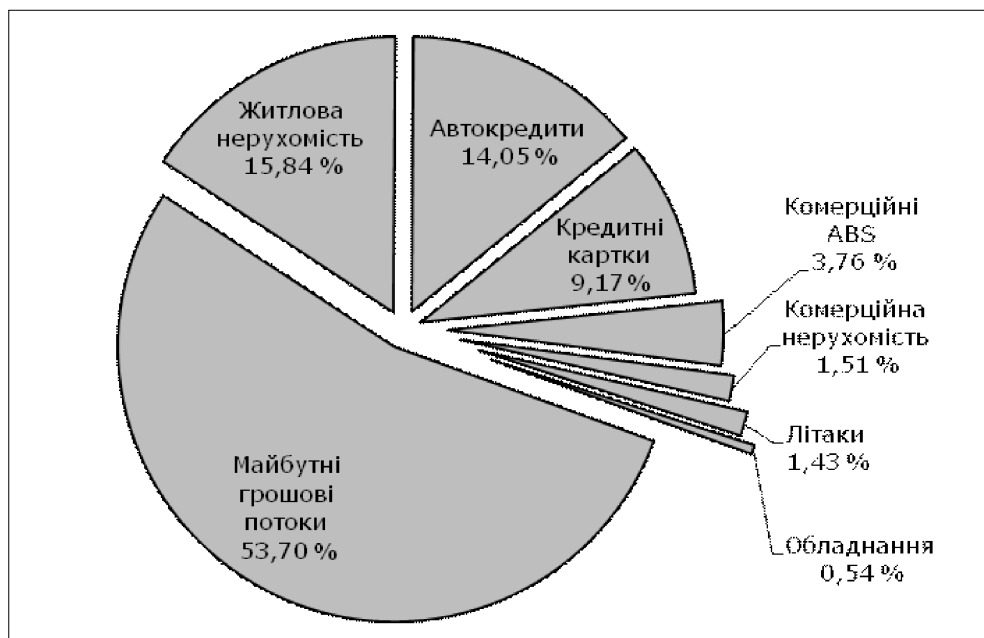


Рис. 2. Структура угод секьюритизації в РФ на кінець 2005 року

3. На макрорівні секьюритизаційний механізм забезпечує більш ефективний розподіл ризику й фінансових потоків; таким чином, суспільство одержує доступ до можливостей інвестування в різні галузі.

4. В Україні наразі існує низка банків, готових до секьюритизації. Використання секьюритизаційних механізмів вітчизняними комерційними банками не тільки сприятиме їх захисту від фінансових ризиків, але й надасть потужний стимул для розвитку в країні рейтингових агенцій та організаторів (лід-менеджерів) проектів.

5. За сприятливих умов у найближчій перспективі операції секьюритизації в Україні вийдуть за межі банківського сектору: так, значний потенціал використання такого інструменту фінансування є у лізингових компаній та операторів телекомунікацій. У середньостроковій перспективі до секьюритизаційного механізму долучаться промислові підприємства. У довгостроковій перспективі можливе поширення таких схем практично на всі види господарської діяльності (наприклад, Україна може перейняти зарубіжний досвід секьюритизації муніципальних підприємств, коли в якості забезпечення виступають майбутні доходи від потоків житлово-комунальних платежів: з 1997 року комунальні служби США провели понад три десятки операцій секьюритизації на суму 30 млрд дол.).

6. Перспективними та інноваційними для нових або недостатньо розвинених фінансових ринків (до яких відноситься й український) є "синтетичні" типи секьюритизації з використанням похідних фінансових інструментів.

Литература:

1. Риск секьюритизации в том, что договор купли-продажи активов может быть признан недействительным. Интервью с С. Черным; http://bin.com.ua/templates/analitic_article.shtml?id=37795 (Интернет-версия еженедельника “Бизнес”)
2. Материал из Википедии — свободной энциклопедии; <http://ru.wikipedia.org/wiki/Секьюритизация>
3. Lakshman Alles. Asset Securitization and Structured Financing: Future Prospects and Challenges for Emerging Market Countries // IMF Working Paper, October, 2001.
4. Gorton Gary, Souleles Nicholas. Special Purpose Vehicles and Securitization // September 2005, NBER Working Paper No. 11190.
5. Dvorak Yuliya A. Transplanting asset securitization: is the grass green enough on the other side? // Houston Law Review. — Vol. 38. — P. 541.
6. Н. Богута. Вторая жизнь кредита. Секьюритизация // “Эксперт Украина”. — № 10. — 2007.
7. Дорофеева О. В. Секьюритизация активов лизинговых компаний как источник финансирования их деятельности // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. Економіка. Випуск 1 (20). — Рівне, 2003. — С. 206–212.
8. Служба тематических толковых словарей Glossary. Ru; <http://www.glossary.ru/index.htm>
9. Адмирарин Н. Защищайтесь! Секьюритизация? Это просто! // Деньги. — № 12 (19). — 2003.
10. Райко М., Арестрахов О. Секьюритизация — это не только возможность для предприятия привлечь более дешевые ресурсы на мировых рынках, но и шанс получить большую отдачу на доллар своих активов; http://bin.ua/templates/analitic_article.shtml?id=37794 (Интернет-версия еженедельника “Бизнес”).
11. Сделки секьюритизации существующих активов в регионе ЕЕМЕА. Отраслевой аналитический обзор; <http://www.standardandpoors.ru/article.php?pubid=3957&sec=pr>
12. Рогальська Н. Г., Рогальський О. Ф. Моделювання фінансової діяльності підприємств. Навчальний посібник. — Херсон: Олді-Плюс, 2007. — 320 с.

Н. Г. Рогальская, А. Ф. Рогальский

Херсонский национальный технический университет

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Резюме

В статье проанализирована сущность понятия “секьюритизация” и сделаны выводы о перспективах использования этого инструмента на отечественном рынке проектного финансирования в контексте глобализации мировых финансовых рынков.

Ключевые слова: секьюритизация, проектное финансирование, инвестиционное финансирование, мировые финансовые рынки, глобализация.

N. Rogalska, O. Rogalsky

Kherson national technical university

**ASSETS SECURITIZATION AS INSTRUMENT OF PROJECT
FINANCING IN THE CONTEXT OF THE WORLD FINANCIAL
MARKETS GLOBALIZATION**

Summary

In the article the sense of the “securitization” term was analyzed and some conclusions about the perspectives of this instrument use at the domestic market of project financing in the context of the world financial markets globalization were made.

Key words: securitization, project financing, investment credit, world financial markets, globalization.

Е. В. Садченко

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ СТРАТЕГИИ КАЙЗЕН

Статья посвящена теоретическим вопросам определения экологической стратегии кайзен. Экологическая стратегия кайзен представляет собой не просто новый концептуальный подход в стратегии кайзен, она реально позволяет продумать и разработать мероприятия, имеющие экологическую ценность, и избежать от бесполезных видов деятельности, а это позволит улучшить качество товара (работы, услуги), ценовое предложение и качество окружающей природной среды, следовательно, и благосостояние людей. **Ключевые слова:** стратегия кайзен, экологическая стратегия кайзен, экологический маркетинг, конкурентоспособность, устойчивое развитие, экологические товары и услуги, экобезопасность.

Гармоничному развитию общества уделяется большое внимание в связи с глобальными изменениями в природе, поэтому путь к устойчивому развитию предполагает тесную интеграцию экономической и природоохранной политики в процессе принятия решений в области окружающей среды. Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов Украины являются важным элементом механизма реализации концепции устойчивого развития на локальном, региональном и государственном уровнях. Для того, чтобы не нанести урон биоразнообразию и обеспечить экологическую безопасность природно-ресурсному потенциалу страны, нужны социально-экономические стимулы, способствующие продвижению природных ресурсов как товара и охраны окружающей природной среды на условиях соблюдения экологических норм и правил природопользования.

На сегодняшний день в условиях конкуренции меняется как техническая, так и организационная стратегия экологизации предприятия. Потребности людей в чистых природных ресурсах и условиях, в эколого-безопасных товарах, услугах являются основой стратегической государственной политики, поэтому вопросы экологизации бизнеса (предпринимательства) являются особенно актуальными. Одним из направлений экологизации предпринимательства является инновационная деятельность, которая включает эффективное использование природных ресурсов и охрану окружающей природной среды в результате крупного инвестирования в новые экологически чистые технологии с учетом рационального использования природно-ресурсного потенциала страны. Инвестирование таких мероприятий не всегда существует, а экологические изменения в сторону улучшения качества жизни должны быть постоянны. И в этом случае концепции кайзен помогут сочетать возможности предприятия, потребности потребителей и требования соответствия экологическим стандартам.

В контексте кайдзен менеджмент обладает двумя функциями: поддержка и улучшение. Поддержка относится к деятельности, направленной на соблюдение текущих стандартов в области технологий, менеджмента и поддержание этих стандартов путем обучения и дисциплины, поддерживайте и совершенствуйте стандарты. Кайдзен означает небольшие улучшения в результате осуществления усилий. При рассмотрении целей стратегии кайдзен приоритетными являются экологические направления.

Если литературных источников по концепции кайдзен много [1, 7–10], то нет исследований кайдзен стратегии с учетом экологических составляющих. Экологическая стратегия кайдзен должна осуществляться в виде генеральных комплексных программ действий, которые позволят определить приоритетные для предприятия направления его развития, главные цели, а также средства, условия и оптимальное распределение ресурсов для их достижения. Экологическая стратегия кайдзен формулирует цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятия имеют общие социо-эколого-экономические направления развития. Так, экологическая стратегия кайдзен является долгосрочным плановым документом, результатом стратегического планирования, т. е. это процесс осуществления совокупности систематизированных и взаимно согласованных работ по определению долгосрочных социо-эколого-экономических целей и направлений деятельности предприятия.

Кардинальное преобразование методов хозяйствования подразумевает, что одной из первостепенных задач становится создание действенного механизма, основанного на широком применении экономических и экологических инструментов оптимизации потребления. Процесс кайдзен стратегии открывает новые особенности организационных, производственно-хозяйственных и общественных отношений, оказывающих большое влияние на экономико-экологическую эффективность хозяйственного механизма.

Целью данной статьи является определение места и роли экологической направленности кайдзен стратегии в развитии и экологизации предприятий. Экологическая стратегия кайдзен помогает быстро заметить отклоняющиеся от нормы явления и процессы, сосредоточиться на постоянных усилиях к усовершенствованию экологизации предприятий, что приведет к формированию позиции конкурентного успеха.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1) определить важность экологически ориентированной стратегии кайдзен для экологизации предприятий;

2) определить основные принципы экологизированной стратегии кайдзен.

Методологическую основу исследования формируют современные теории рыночной экономики, экономики природопользования, менеджмента, регионального социально-экономического развития, известные научные положения теории и практики предпринимательства и бизнеса, регуляторной политики в сфере производственно-хозяйственной деятельности.

Кайдзен означает не только “делать лучше”, но экологическая стратегия кайдзен представляет собой новый концептуальный подход в стратегии

кайзен, она реально позволяет продумать и разработать мероприятия, имеющие экологическую ценность, и избежать бесполезных видов деятельности, а это улучшит качество товара (работы, услуги), ценовое предложение и качество окружающей природной среды, а следовательно, и благосостояние людей. Достижению экологических целей стратегии кайзен будет способствовать устранение потерь времени, природных ресурсов, усилий, повышение качества товаров, снижение издержек на производство экологически чистых товаров и в конечном итоге повышение степени удовлетворенности потребителей.

Кайзен стратегия в природопользовании должна рассматриваться, в первую очередь, как стратегия, связанная с минимальным вложением в усовершенствование управленческих, организационных и конструкторско-технологических разработок, обеспечивающих рациональное использование, сохранение, восстановление окружающей природной среды и улучшение качества жизни. Этот процесс позволит обеспечить медленно нарастающий прогресс с учетом экологических составляющих, то есть использование экологически чистых технологий, ориентирование производства на эколого-безопасные товары, работы и услуги, поиском перспективных рынков сбыта, разработкой новых методов экоманеджмента и совершенствованием организационно-производственных структур.

Как концепция кайзен стратегия представляет собой совокупность научно обоснованных представлений об управлении предприятием в условиях конкурирующей экономики. В соответствии с этим в основе организации производственно-сбытовой деятельности должны лежать точное знание, предвидение и учет требований рынка. С помощью экологизации кайзен стратегии возможно сориентировать предприятие на выпуск экологически высококачественной продукции, внедрить эффективные операциональные инструменты, позволяющие постоянно добиваться усовершенствований организации и получить стратегическое преимущество в условиях постоянно развивающейся деловой среды.

Кайзен стратегия природопользования провозглашает постоянное усовершенствование, улучшение, охватывающее как процессы, так и качество товара и окружающей природной среды. Поддержка уровня качества жизни равнозначна поддержке уровня качества окружающей природной среды и направлена на соблюдение текущих стандартов в области охраны окружающей природной среды, технологий, менеджмента.

Экологически ориентированной кайзен стратегией является система мер по повышению конкурентоспособности предприятия путем непрерывного улучшения качества, путем максимального приспособления всей деятельности к требованиям рынка и потребителя. На сегодняшний день экологически чистые товары и экологически чистые технологии позволят сформировать позиции конкурентного успеха предприятия. Наличие совместимых потребностей определенных рыночных сегментов экологически чистых товаров и технологий и производственных возможностей их обеспечить создает фундамент экологически обоснованной стратегии кайзен.

Концепция экологически ориентированной кайзен стратегии направлена на производственные процессы, которые должны улучшать результаты. Подход, ориентированный на процесс, должен применяться в ходе введения различных стратегий кайзен. Наиболее значительными элементами в процессе кайзен являются вклад и вовлеченность в данный процесс производства и реализация экологически чистых товаров (и условий). Для достижения успеха в реализации процесса кайзен важно демонстрировать вовлеченность немедленно и постоянно предпринимать меры по охране и рациональному использованию окружающей природной среды. Подходы концепции кайзен всегда планируются и реализуются с минимальными рисками.

Основным принципом кайзен экологоориентированной стратегии является изменение всех подразделений предприятия для повышения качества товаров и процессов с целью получения прибыли в долгосрочном периоде. Предложим принципы кайзен экологоориентированной стратегии, которые сформулированы на основе классических принципов кайзен [7] с учетом специфики и ориентации на экологию:

1. Концентрация на клиентах. Создание новой модели экономики и выход на траекторию динамического развития невозможны без учета экологических характеристик: эффективности использования природно-ресурсного потенциала страны, охраны и воспроизводства природных ресурсов. Чистые природные ресурсы и экологически безопасные условия жизни в конечном итоге составляют главную нужду, предпочтения, запросы и потребности людей. Предложенные предприятием товары должны соответствовать экологическим потребностям клиентов. Все усилия предприятие должно сконцентрировать на качестве товара, а именно: на производстве экологически чистых товаров, на экологически чистом производстве с использованием вторичных ресурсов и малоотходных технологиях. Так, в основе кайзен стратегии лежит концентрация на экологических потребностях потребителей.

2. На предприятии, использующем стратегии кайзен, поиск путей совершенствования не прекращается постоянно. Предприятие для соблюдения нормативов выбросов, сбросов загрязняющих веществ и захоронения отходов постоянно пересматривает перечень природоохранных мероприятий: по охране поверхностных и подземных вод, охране атмосферного воздуха, охране земельных ресурсов, охране от шумового загрязнения, охране почв от отходов производства, охране растительного и животного мира, предотвращению последствий вероятных экологически опасных ситуаций, по повышению радиационной безопасности населения и окружающей природной среды. Выполнение предложенных мероприятий требует приведения в действие системы правовых, экономических и других рычагов, обеспечивающих эффективное управление природопользованием.

3. Открытое признание проблем и пропаганда открытости. Открытость экологических проблем это очень важный фактор в вопросах экологической безопасности, которая позволит предприятию не допустить нанесения ущерба окружающей природной среде.

Природоохранная деятельность и рациональное использование природных ресурсов в Украине должны быть скоординированы по вопросам экологической безопасности с другими государствами (или регионами) ввиду сходства ситуаций и их трансграничного характера.

4. Экологическое образование и воспитание. Одной из ключевых проблем охраны экосистем является непонимание людьми того факта, что не только ресурсы, а и все звенья экосистем требуют бережного отношения, что здоровье людей и дикой природы напрямую связано с состоянием экосистем.

Для формирования ценностных установок в отношении окружающей природной среды необходимо:

- повышать уровень сознательности населения, развивать у него чувства бережного отношения к природе, озабоченности ее проблемами, обеспечить подготовленность к нравственному поведению в природной среде через экологическое воспитание и образование;
- пропагандировать задачи охраны природы и воспроизводства природных богатств;
- активно привлекать к решению этих проблем широкие слои населения.

Следует добиваться взаимопонимания и сотрудничества предприятия с общественностью.

5. Формирование “поддерживающих” взаимоотношений. Ключевой фактор на предприятии, использующий кайзен, — внимание к процессу управления, экологическому менеджменту.

Главное требование к механизму управления ресурсами в условиях экономической самостоятельности состоит в том, чтобы, с одной стороны, он содействовал формированию рыночной системы природопользования, обеспечивая рост экономико-экологической эффективности производства, сбалансированности спроса и предложения, выявлению экологических предпочтений, повышению качества товаров и услуг, а с другой — ограничивал развитие рыночных отношений при возникновении проблем, которые не в состоянии решить рынок, прежде всего социальных и экологических.

Большое значение имеет введение законодательства об экологической отчетности предприятий, корпораций и компаний. Значительно облегчаются экономико-экологические расчеты благодаря разработанным в ряде стран национальным стандартам системы экоуправления (BS 7750, серия ISO 14000). Экологический менеджмент как стандартизированная система управления вопросами охраны окружающей среды способствует созданию информационного самообеспечения предприятия, что, при условии успешного выполнения, повышает его способность к управлению рисками.

6. Информационная инфраструктура экологической деятельности предприятия. Информационная система — постоянно действующая система взаимодействия людей между собой и с окружающей природной средой, методических приемов, методик, информационных и телекоммуникационных технологий. Она предназначена для отбора источников информации, сбора, анализа, классификации, оценки и распространения информации с

целью использования ее распорядителями в сфере экологической деятельности, в том числе совершенствования планирования, проектирования, программирования, управления и контроля претворения в жизнь экологических мероприятий. Стратегическое планирование представляет собой самую сложную задачу в маркетинговой и, соответственно, экомаркетинговой деятельности ввиду того, что ошибки здесь могут негативно сказаться на производственно-хозяйственной деятельности предприятия и конкурентоспособности его экологических товаров, услуг. Поэтому информационное обеспечение экомаркетинга, представляющее собой совокупность различных видов исходных данных, привлекаемых в ходе анализа рыночных процессов и возможностей предприятия, фирмы, компании для разработки и обоснования стратегии и тактики его экомаркетинговой деятельности, является важным и необходимым [4, 49].

Основными источниками информации, подходящей для оценки природоохранных проектов и политики, на практике будут следующие:

1. Регулярные национальные и международные доклады о показателях окружающей среды. Они содержат большой объем полезной исходной информации, однако едва ли в них можно найти информацию о конкретных воздействиях. Так, например, доклады, содержащие данные и показатели о состоянии окружающей среды, которые регулярно публикуются (в основном ежегодно): OECD, Environmental Data (for OECD members); OECD, Environmental indicators: OECD core set (1994); UNEP, Environmental Data Report; World Resources Institute (with UNDP and UNEP) World Resources; UNECE, The environmental in Europe and North America.

Необходимые экономические и социальные данные в систематическом представлении содержатся также в следующих докладах: World Bank, World Development Report; UNDP, Human Development Report.

Отдельные страны иногда публикуют свои собственные регулярные обзоры состояния окружающей среды (доклады о состоянии окружающей среды). В случае развивающихся стран хорошими источниками являются следующие доклады: National Environmental Action Plans (национальные планы действий в области окружающей среды); Nation Conservation Strategies (национальные стратегии в области охраны природы).

Перечень основных докладов о состоянии окружающей среды, публикуемых в различных странах, приводится в документе: IED/WRI/ IUCN, Directory of country environmental studies и др.

2. Национальные базы данных более конкретного характера. Для мер вмешательства, относящихся к конкретным средам обитания или проблемам, необходима более подробная и географически ограниченная информация о состоянии окружающей среды и определяющих факторах.

3. Оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) обычно осуществляется специально для определения воздействия того или иного конкретного проекта или меры. Многие правительства и международные учреждения-кредиторы/доноры требуют проведения ОВОС в отношении инвестиций и политики, которые считаются чувствительными к окружающей среде.

4. Экологические аудиты отдельных фирм, правительственных ведомств или мероприятий. Существует активный рынок услуг по проведению аудитов, которые определяют воздействие текущей или перспективной деятельности фирмы на окружающую среду и ее потенциальную ответственность. Аудиты обычно, по понятным причинам, носят конфиденциальный характер, однако некоторые фирмы считают целесообразным публиковать их результаты, а те из них, которые имеют отношение к решению о государственных инвестициях, должны быть доступными при условии обеспечения их конфиденциальности.

5. Предварительная оценка и технико-экономическое обоснование, подготавливаемые консультантами в отношении рассматриваемого проекта или политики. При наличии времени аналитик может привлечь консультантов для сбора необходимой информации, включая проведение обследований.

6. Научные исследования. В некоторых случаях — например, крупный и исключительно сложный проект или важный вопрос политики, — может быть оправдана организация программы научных исследований для углубленного изучения проблемы. Продолжительность исследовательских проектов обычно измеряется годами, а не месяцами. Тем не менее, при рассмотрении некоторых проблем может оказаться целесообразным предусмотреть большой предварительный период для изучения и подготовки. Возможно также, что сбор данных будет осуществляться вместе с задачами основного проекта, например, в виде пилотной схемы или проекта, осуществляемого поэтапно, в котором предусмотрен интенсивный сбор данных в рамках мониторинга и обеспечение обратной связи.

Нельзя отрицать, что более полная экономико-экологическая информация представляет собой выгоду, которая послужит улучшению структуры проектов и повышению качества принятия решений: этот фактор получил признание экономистов в концепциях стоимости наличия выбора. Однако для получения полной информации необходимы значительные расходы, а затрачиваемое при этом время представляет собой альтернативные издержки. Зачастую невозможно собрать максимальные или лучшие данные о каждом отдельном аспекте оценки.

После того, как принято решение собрать больше и квалифицированно экономико-экологической информации, необходимо принять еще одно решение о том, следует ли собирать оригинальные данные, относящиеся конкретно к данному проекту, или использовать данные, полученные в ходе выполнения других проектов и которые могут быть адаптированы для достижения поставленной цели на данной территории. Прежде чем принять окончательное решение, необходимо изучить возможность использования соответствующих данных, полученных в других обстоятельствах. Одним из конкретных аспектов этого является растущая практика переноса данных на иные ситуации (по аналогии).

В общем случае, когда отсутствует информация об окружающей среде в рамках конкретного проекта и/или местности, обычно заимствуют средние данные, полученные в других ситуациях (для иллюстрации порядка величины). В ряде исследований эмпирические показатели зависимости между

облесением и плодородием почв, или между эрозией почв и урожайностью культур, полученные в конкретных районах, используются расширительно (в случаях, когда отсутствуют местные эмпирические данные).

Обычно перенос данных “по аналогии” применяется в тех случаях, когда речь идет о нерыночных стоимостях (например, качестве воздуха, воды или рекреации), поскольку их не так легко определить, как рыночные стоимости. Место, в котором получены данные, называют объектом исследования, а проект или район, на которые переносятся данные, называют объектом политики. В некоторых случаях методология, разработанная для объекта исследования, может быть перенесена на объект политики при использовании эмпирических экологических данных, относящихся к этому объекту. В других случаях методология, данные и полученные значения переносятся в совокупности.

Перенос данных рекомендуется применять в тех случаях, когда соблюдаются определенные условия:

- для проведения предварительного (удовлетворительного) нового исследования не имеется информации, достаточных средств, времени или кадров;

- объект исследования аналогичен объекту — образцу;

- объекты исследования расположены в приблизительно идентичных географических, климатических и экономико-экологических условиях;

- идентичность использования природных ресурсов и выбросов (сбросов, захоронения отходов) загрязняющих веществ;

- в обоих случаях рассматриваются аналогичные вопросы (например, предлагаемое изменение политики или характер проекта);

- идентичность возможных экологических рисков и последствий;

- первоначально применялись обоснованные процедуры оценки, и исследование проводилось добросовестно.

Собранная экологическая информация позволяет облегчить управляющим принятие основных экономико-экологических решений.

Информацию собирают и анализируют с помощью вспомогательных систем, которые в своей совокупности и составляют систему экомаркетинговой информации:

- информационный блок данных об экологических потребностях и экологических условиях работы и проживания людей (аналогичный региональный, национальный и международный опыт);

- система данных об экологических свойствах окружающей среды в плане экологических рисков (чувствительность, уязвимость окружающей среды и природных ресурсов к сбросам, выбросам загрязняющих веществ, захоронениям отходов и нерациональному изъятию природных ресурсов, экологическая емкость территорий, регионов, зон);

- системы внутренней отчетности по рациональному использованию и охране природных ресурсов;

- системы сбора внешней текущей экомаркетинговой информации (общий внешний фон, наличие у предприятий квот, сертификатов на использование природных ресурсов и загрязнение окружающей среды и т. д.);

- системы экомаркетинговых исследований;
- нормативно-правовая база;
- системы экомаркетингового контроля.

Экологическая информация, поступающая к управляющим по экомаркетингу, помогает им в решении проблемы экологизации производства (товаров, услуг) и планирования рационального использования и охраны окружающей природной среды.

7. Информирование каждого сотрудника. Кайзен требует, чтобы весь персонал был полностью информирован о своем предприятии. Идея состоит в том, что правильное отношение и поведение будут зависеть от полного понимания и принятия миссии компании, ее экологической культуры, ценностей, планов и опыта работы.

8. Делегирование полномочий каждому сотруднику. Под “делегированием полномочий” подразумевается, что каждому сотруднику даются навыки и возможность действовать в соответствии с предоставленной ему информацией. Работники могут оказывать реальное воздействие на его дела благодаря обучению сотрудников по нескольким специальностям, полномочиям по принятию решений, доступ к информации и бюджетам, системам обратной связи и системам поощрения.

9. Экологическая ответственность. Если считать, что права собственности на окружающую среду принадлежат всему обществу в целом, то предприятия-загрязнители должны нести обязательную ответственность за причиненный ущерб [6, 407]. Если налог на загрязнение или плата за выбросы отражают предельный ущерб, определенный до акта выброса, то в системе обязательной ответственности за ущерб размер компенсации рассчитывается по факту выброса (после него) конкретно для каждого случая. Иначе говоря, нанесшее ущерб предприятие обязано либо каким-то образом его компенсировать, либо провести очистку нарушенного природного объекта, либо выплатить компенсации пострадавшим. С этой целью оформляются специальные документы, закрепляющие обязательства на осуществление природоохранной деятельности под соответствующий залог.

Данный подход особенно эффективен, если число загрязнителей и их жертв ограничено, а размер загрязнения и его состав легко отследить. Необходимо различать аварийные выбросы и восстановление экосистемы после осуществления определенной деятельности (рекультивация земель, обеззараживание территории в результате радиоактивного загрязнения и т. д.). В первом случае предприятие может лишь прогнозировать будущий ущерб и принимать все меры, чтобы его не допустить. Но если такой ущерб будет нанесен, предприятие-виновник полностью должно компенсировать его. В качестве гарантий здесь могут выступать активы предприятий, в том числе страховой полис и т. п. Во втором случае примерные масштабы будущего ущерба известны, если речь идет, например, о добыче полезных ископаемых. В качестве гарантий здесь выступает денежный депозит, вносимый предприятием. Если оно само проведет рекультивацию земель, то получит свой депозит обратно, если нет, то суммы депозита должно хватить, чтобы рекультивацию провел кто-нибудь другой.

Свою ответственность за компенсацию ущерба загрязнитель может переложить на посредника, внося плату за загрязнение по ставкам, соответствующим экономической ответственности ассимиляционного потенциала.

В зависимости от степени загрязнения, размеров ущерба, причиненного экономике страны, посредником может выступать государство, так как предприятие-виновник не в состоянии компенсировать этот ущерб, и оно как бы “не виновно”. Таким примером может быть авария на Чернобыльской АЭС. Так, земельные участки, подвергшиеся радиоактивному и химическому загрязнению, на которых не обеспечивается получение чистой продукции, подлежат исключению из сельскохозяйственного оборота. Производство на этих землях сельскохозяйственной продукции запрещается. При изъятии (выкупе) земель, загрязненных радиоактивными и химическими веществами, возмещение ущерба в полном объеме (включая расходы на улучшение качества земли за время использования земельных участков с учетом кадастровой оценки, а также неполученные доходы) владельцам земли и землепользователям, в том числе арендаторам, должно производиться предприятиями, учреждениями и организациями, деятельность которых привела к радиоактивному и химическому загрязнению. Но, как правило, предприятия-виновники не в состоянии это сделать. Наряду с существующим действующим законодательством государственного управления и контроля на территории радиоактивного загрязнения требуется специальное безотлагательное законодательное регулирование экономических процессов.

Для создания условий дополнительного привлечения финансовых и других средств в зону радиоактивного загрязнения как района повышенной экологической опасности закон должен отражать все льготные условия функционирования экономики на территориях, пострадавших от экологических аварий. Закон должен утверждать права и обязанности развития свободного предпринимательства. Права гарантируют получение льгот и защиту от коммерческих рисков бизнеса. Обязанность — экономическая и юридическая ответственность предпринимателей за нарушение основных условий получения льгот. Экономическая и юридическая ответственность наступает в случаях выпуска продукции, не соответствующей стандартам экологически чистых продуктов питания, нарушения условий аренды, приватизации коммерческих структур (производственных, торговых, рекреационных объектов), использования не по назначению целевых кредитов государственного и коммерческих банков, нарушения утвержденных государством условий торговли товарами, предназначенными для зоны экономического риска. Если предприятие, получившее льготные условия для выпуска экологически чистых продуктов питания (товаров), не производит продукцию соответствующего качества либо реализует ее прочим потребителям, то по отношению к этому предприятию применяются юридические, экономические санкции.

10. “Загрязнитель и пользователь платят полную цену”, этот принцип предусматривает внедрение для загрязнителя стимулов относительно снижения уровня отрицательного влияния на окружающую природную среду и полной ответственности пользователя за состояние предоставленных ему

использование природных ресурсов, а также уменьшение влияния его деятельности (бездеятельности) на состояние этой среды.

11. Контроль за соблюдением качества товара и окружающей природной среды. Предотвращения, которые предусматривает анализ и прогнозирование экологических рисков, основываются на результатах государственной экологической экспертизы, а также проведение государственного мониторинга окружающей природной среды.

12. Направленность деятельности предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат.

13. Применение в единстве и взаимосвязи тактики и стратегии активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей, учет нормативной экологической базы в процессе целенаправленного воздействия на покупателей.

Экологическая цель стратегии кайзен может быть использована как эффективное направление повышения конкурентоспособности предприятий, отдельных регионов и страны.

В результате анализа стратегии кайзен можно сделать вывод, что наравне с инновационными стратегиями в области экономики природопользования следует развивать экологоориентированные стратегии кайзен. На сегодняшний день исследования в таком направлении не ведутся. А ведь кайзен — ключ к успеху конкурентоспособности, поэтому можно сказать, что кайзен с учетом экологических целей — ключ к конкурентному успеху экологизации предпринимательства. Кайзен играет ведущую роль в реализации качества путем построения системы обеспечения качества товара, качества окружающей природной среды, оптимальной цены и оптимальных условий. Качество окружающей природной среды — это не только целостная, но и относительно устойчивая совокупность признаков, определяющая специфику данного предмета. Новые экономические условия требуют новой методологии экологизации предпринимательства: экологизации стратегии кайзен.

Литература:

1. Коленсо Майкл. Стратегия кайзен для успешных организационных перемен. — Москва: ИНФРА-М, 2002. — 174 с.
2. Садченко Е. В., Харичков С. К. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы развития. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2001. — 146 с.
3. Тигенберг 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. Эндрус А. Экономика окружающей среды. Введение. — Киев.: НАН Украины, 1995. — 168 с.
6. Эриашвили Н. Д., К. Ховард, Ю. А. Цыпкин и др. Маркетинг: учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 623 с.
7. <http://www.sunhome.ru/psychology/11539/p2>
8. <http://www.management.com.ua/finance/fin036.html>
9. <http://www.rainco.ru/main/projects/kaizen.aspx>
10. <http://www.community.rosrabota.ru/post/4019>

О. В. Садченко

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЕКОЛОГІЧНА МЕТА СТРАТЕГІЇ КАЙЗЕН

Резюме

Стаття присвячена теоретичним питанням визначення екологічної стратегії кайзен. Екологічна стратегія кайзен являє собою не просто новий концептуальний підхід у стратегії кайзен, вона реально дозволяє продумати й розробити заходи, що мають екологічну цінність, і уникнути від пошуків видів діяльності, а це дозволить поліпшити якість товару (роботи, послуги), цінова пропозиція і якість навколишнього природного середовища, а отже й добробут людей.

Ключові слова: стратегія кайзен, екологічна стратегія кайзен, екологічний маркетинг, конкурентоспроможність, сталий розвиток, екологічні товари й послуги, екобезпека.

E. V. Sadchenko

Odessa I. I. Mechnikov National University

ENVIRONMENTAL STRATEGY GOAL KAIZEN

Summary

The article is dedicated to theoretical questions of the environmental strategy of kaizen. Environmental Strategy kaizen is not just a new conceptual approach to the strategy of kaizen, it actually makes it possible to devise and develop activities with ecological value and to avoid wasteful activity, and this will improve the quality of the goods (works, services), price offer and the quality of the environment, hence the welfare of people.

Key words: strategy kaizen, kaizen environmental strategy, environmental marketing, competitiveness, sustainable development, environmental goods and services, environmental safety.

Д. А. Светличная

Одесский национальный политехнический университет

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ИНТЕГРАЦИЯ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНУЮ ЭКОНОМИКУ

В статье исследованы особенности интеграции Украины в международную экономику. Обоснованы стратегические основы построения конкурентоспособной, высокотехнологичной и социально-ориентированной, информационной экономики. Отражены качественные сдвиги, которые происходят в экономике и обществе и предполагают построение инновационной политики, обеспечение устойчивости отечественного финансового рынка, мировое научное сотрудничество и становление информационных постиндустриальных обществ. Определены преимущества информационного развития экономики, экономики знаний с позиций интересов интеграции Украины в мировое хозяйство.

Ключевые слова: мировое хозяйство, интеграция, стратегические основы построения информационной экономики, глобализация, становление постиндустриальных обществ.

В международной экономике в настоящее время усиливается глобализация мирового хозяйства, что вызвано развитием экономических связей, созданием современных систем информатизации экономики и общества, становлением нового технологического способа производства. Экономическая интеграция обеспечивает благоприятные условия для взаимодействия сторон, даёт хозяйствующим субъектам доступ к финансовым, материальным, трудовым ресурсам, к новейшим технологиям, позволяет производить продукцию на рынок всей интеграционной группировки.

В научных трудах таких экономистов, как Б. Буркинский, С. Бердников, В. Степанов, С. Селютин, В. Геец, А. Чухно, Н. Якубовский разработаны взвешенные предложения относительно выхода Украины на уровень стабильного развития. Это дало возможность начать продвижение к росту, устойчивому развитию и структурно-инновационной перестройке экономики Украины. Возрастающая глобализация мирохозяйственных связей требует формирования новых условий развития экономики знаний и информатизации общества.

Цель статьи — исследование особенностей интеграции Украины в международную экономику, стратегических основ построения конкурентоспособной, высокотехнологичной и социально-ориентированной экономики с целью определения преимуществ инновационного развития экономики, интеграции Украины в мировое хозяйство. Одновременно наиболее интенсивно происходит экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются региональные интеграционные структуры в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства.

Международная экономическая интеграция происходит на основе взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик.

Международная торговля является основой развития мирового хозяйства и международных экономических отношений. Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между государствами. Посредством экспорта и импорта национальная экономика взаимодействует с хозяйствами других стран. Международные экономические отношения осуществляются в определённых формах: вывоз капитала; миграция трудовых ресурсов; международный рынок ссудных капиталов; международная валютная система. В настоящее время дальнейшего развития требует согласованная модернизация внешней торговли Украины, вхождения её в мировой рынок и международную экономическую интеграцию.

Интеграция Украины в мировое хозяйство и развитие её внешнеэкономических отношений связаны с экономическим потенциалом нашей страны. В основе мирового хозяйства, которое формируется на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, находится международное разделение труда. Отдельные страны специализируются на производстве определённых видов товаров и услуг. Это приводит к формированию отраслей международной специализации, ориентированных преимущественно на экспорт. Однако, в промышленно развитых странах характерна внутриотраслевая, технологическая специализация, развитие крупного промышленного производства, совершенствование транспорта, усиление производственных связей национальных хозяйств. Темпы развития мировой экономики увеличиваются не столько с помощью производственных технологий, сколько благодаря оперативному осуществлению всех управленческих операций и сокращению времени обработки информации и всего объёма знаний, прохождения их через экономический механизм, в условиях взаимодействия рыночных механизмов и государственного влияния.

Внешняя торговля Украины не соответствует экономическому потенциалу страны как по объёму, так и по структуре экспорта и импорта. Преодоление присущих ей недостатков возможно при более полном использовании конкурентных преимуществ и создания полноценной системы государственной поддержки её экспортного потенциала.

Для многих стран мира производство товаров и услуг за рубежом, масштабы и география международного движения капитала уже стали важнейшим способом работы на внешнем рынке. Для Украины характерно осуществление прямого инвестирования капитала за рубежом, связанного с предпринимательской снабженческо-сбытовой деятельностью, транспортно-агентскими, туристическими, финансовыми и другими услугами.

Перспективными направлениями интеграции Украины в мировую экономику являются соглашения о режиме свободной торговли, создание условий для развития кооперации, образования транснациональных промышленно-финансовых, производственных объединений и финансово-кредитных организаций. Известно, что достижение высокого уровня

потребления возможно только на принципах новой постиндустриальной цивилизации, признаками которой являются инновационное развитие, переход к новому типу экономического роста, основанного на знаниях, создание и использование достижений научно-технического прогресса.

В этой связи значительный интерес представляют показатели, раскрывающие участие национальных экономик в международном товарообмене, факторы конкурентоспособности на мировом рынке, закономерности развития мировой торговли отдельных стран, направленные на создание развитой рыночной экономики Украины. Для Украины важно определить, какая международная специализация является наиболее эффективной и принесёт наибольшие выгоды для её регионов в мировой торговле. Перспективы развития внешней торговли Украины зависят от реализации конкурентных преимуществ её географических особенностей, высокого уровня квалифицированной рабочей силы при её сравнительной дешевизне, что перспективно для создания сборочных производств, ориентированных на внутренний и внешний рынок, коммерциализации сохранившихся предприятий в отраслях военно-промышленного, оборонного комплекса. Перспективными для Украины остаются такие высокотехнологические конкурентоспособные производства, как самолётостроение, судостроение, ракетно-космическая отрасль, создание электронно-оптических изделий, навигационных приборов, радиотехнических систем. Важно закрепить и расширить инновационный потенциал.

В промышленно развитых странах характерна зависимость специализации национальных экономик от уровня и особенностей экономического разделения труда между крупными сферами и группами отраслей экономики. Промышленность является одной из ведущих отраслей материального производства в ускорении процесса глобализации экономики, которая образует фундамент экономического роста и социального прогресса общества, обеспечивает реализацию национальных интересов в условиях глобализации. Приоритеты научно-технологического развития основных отраслей промышленности, динамичность мировых экономических процессов — глобализация, интеграция, конкуренция, инновация должны быть положены в основу развития промышленного комплекса Украины.

В результате развития инноваций и повышения уровня высоких информационных технологий в передовых странах формируется экономика, основанная на знаниях, в которой прогресс обеспечивается ростом постиндустриальных принципов общественного развития, повышением роли интеллектуального капитала в пользу наукоёмких и высокотехнологичных видов промышленной деятельности, интеграции науки, технологии и производства.

При разработке промышленной политики Украины необходимо учитывать новую геополитическую ситуацию, сложившуюся с расширением ЕС. Промышленность Украины должна рассматриваться как важный потенциал экономического, научно-технического и гуманитарного сотрудничества со странами-членами ЕС, СНГ, особенно с Россией. Вступление Украины в ВТО открывает новые возможности в отношении роста объёмов инвес-

тирования, экспорта, но может привести и к разрушению производств, продукция которых недостаточно конкурентоспособна. Поэтому необходимо активизировать работу по улучшению международного сотрудничества промышленности Украины, переходу на международные стандарты качества, эффективному использованию возможностей, которые открывает вступление в ВТО [6, с. 10].

Отраслевые особенности научно-технологического развития должны стать основой комплексной модернизации промышленности для перехода к постиндустриальным методам производства, внедрения достижений отечественной и мировой науки и техники, а также источником роста национальной конкурентоспособности.

Ввиду высокого научного и технологического потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса Украины они являются очень важными центрами развития высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции гражданского профиля с долей 70–75 % от общего объема производства в отрасли [6, с. 19]. Государство должно стимулировать развитие кооперации отечественных производств такой продукции с высокотехнологичными предприятиями Европы, Китая, Японии, США.

Развитие и использование в международной экономике информационных систем и технологий требует координации экономической деятельности в сфере информатизации, разработки программных продуктов, интеграции в мировое хозяйство. Переход на путь стабильного экономического роста способствует усилению международного интереса к Украине, повышению её инвестиционной привлекательности. Подтверждением этого является динамика прямых иностранных инвестиций, постоянное вложение в экономику Украины иностранных инвестиций, что будет способствовать улучшению государственной экономической политики, переходу на инновационный путь развития экономики страны.

Главное внимание должно быть сосредоточено на создании институциональных, инфраструктурных и экономических основ инновационных преобразований при государственной поддержке структурных приоритетов в использовании знаний, активизации человеческого капитала в процессе образования высококонцентрированных интегрированных хозяйственных структур, системы взаимодействия их хозяйствования через аутсорсинг, франчайзинг.

Модернизация и повышение конкурентоспособности субъектов мирового хозяйства требуют совершенствования организационного устройства крупных вертикально интегрированных фирм и корпораций национальной экономики и защиты её интересов в условиях глобализации и вхождения Украины в мировое экономически-правовое пространство.

Формирование условий для перехода к экономике знаний требует развития системы непрерывной подготовки и повышения квалификации кадров, привлечения потенциала высших и средних учебных заведений к формированию специалистов. Здесь необходим комплекс государственных мер, направленных на создание условий для всестороннего гармоничного развития творческой личности.

Возникает проблема формирования эффективного хозяйственного механизма в сочетании с общественным признанием человеческого капитала, когда люди осознают необходимость овладевать новыми формами экономической деятельности. Эффективность такого подхода подтверждает опыт Китая, осуществляющего рыночные реформы в тесной связи с ростом творческих усилий народа: “На этой основе Китай быстро приближается к уровню США по объёмам производства, продвигается в науке и технике. Украина же в это время находится ещё далеко от уровня 1990 г., отстаёт в развитии экономики от своих соседей” [5, с. 33].

Китайское руководство не разрушило государственный сектор приватизацией, а сосредоточило внимание на росте негосударственного сектора, что позволило обеспечить в Китае стабильность условий экономического роста, избежать разрушения экономики, имевшего место в странах СНГ.

Учёными Украины и России выполнено исследование при финансовой поддержке Национальной академии наук Украины и Российского фонда фундаментальных исследований, в котором отражены стратегические экономические интересы Украины и России в бассейне Азовского моря, рассмотрены вопросы поиска эффективных организационных форм украинско-российского сотрудничества в этом регионе [1, с. 77–84]. В процессе активизации морской деятельности Украины, стремящейся стать крупным морским государством, особую актуальность для эффективного решения экономических, ресурсно-экологических и политических проблем в Азово-Черноморско-Каспийском регионах приобретает укрепление стратегического партнёрства и добрососедских отношений между Украиной и Россией на основе диверсификации форм трансграничного сотрудничества.

Акцентируя в данной статье внимание на проблеме эффективного освоения ресурсно-экологического и экономического потенциалов Азовского моря, а также учитывая интеграционные интересы Украины и России, считаем необходимым обратить внимание на факторы, которые можно рассматривать и как ресурс для развития украинско-российского сотрудничества в Азовском регионе, укрепления мира и безопасности в Азово-Черноморском бассейне.

Долгосрочные интеграционные интересы, связанные с выгодным для Украины и России использованием морского пространства, рыбных ресурсов, полезных ископаемых морского дна, курортно-рекреационного потенциала и транспортных коммуникаций, развитием индустрии туризма и обеспечением экономико-экологической безопасности в Азово-Черноморском бассейне, могут быть эффективно реализованы только на основе организации устойчивого стратегического партнёрства в соответствии с общепринятыми нормами международного права. Учёные пришли к выводу, что особое внимание следует уделить крупномасштабным проектам, в частности, строительству транспортного перехода через Керченский пролив “Крым — Кавказ” и канала “Евроазия”. Строительство канала “Евроазия”, который должен соединить Каспий и Чёрное море, создаст новый водный путь между Каспием и Азовом, что существенно повысит геоэкономическое значение Азовского региона и позволит Украине и России получить допол-

нительный ресурс для развития и усиления их геополитических позиций в Азово-Черноморско-Каспийском регионе. Повышение эффективности трансграничного межрегионального сотрудничества и достижение целей ускорения социально-экономического развития украинского и российского Приазовья, рассматривается как перспектива формирования Азовского еврорегиона. Основой для этого может послужить создаваемый в настоящее время Черноморский еврорегион [1, с. 84].

Для интеграции в мировую экономику необходимо выработать механизм внешнеэкономических связей в структуре национальной экономики Украины на общегосударственном макроуровне, на микроуровне, на глобальном и региональном микроуровнях. Необходимо сконструировать такой механизм, который регулировал бы интеграцию экономики Украины в мировой рынок, открытой для внешнего мира. Без интеграции экономики Украины в мировую экономическую систему невозможно достичь высоко-го уровня благосостояния народа [4, с. 467–474].

В. Геец исследовал влияние мирового финансово-экономического кризиса на развитие мирового хозяйства и успешную интеграцию Украины в международную экономику в данное кризисное время. Автор статьи отмечает, что необходимо сосредоточиться на поддержке системных банков, которые контролируют 60–70 % рынка банковских услуг, чтобы не допустить кризиса системного характера не только в финансах, но и в экономике в целом. Поэтому в настоящее время лучше воздержаться от привлечения депозитов и, организовав реконструкцию банковской системы, а также ослабив инфляцию, дать возможность скорее начать возрождать экономику, которая уже с 2010 г. (или хотя бы с 2011 г.) может оказаться способной обслуживать свои долги и не занимать деньги у международных финансовых организаций [2, с. 20–21].

По мнению В. Гееца, кризис, ударив по доходам населения, обесценив активы, увеличив безработицу и, соответственно, усилив нагрузку на бюджет, доходы которого сократятся, предопределив повышение долговой нагрузки на экономику, особенно болезненно скажется на инвестиционной активности и тем самым лишит экономику среднесрочной перспективы, что самое неприятное. В связи с этим все изменения в экономической политике уже в настоящее время должны быть направлены на создание условий для быстрого начала возрождения экономики, осуществление программы реструктуризации и одновременно определение наиболее перспективных секторов для будущего развития. Таковыми, конечно, являются инновационные секторы экономики, но и не только. Переориентация на отрасли экономики, связанные с аграрным сектором, пищевой промышленностью, и на секторы машиностроения, работающие на удовлетворение внешнего спроса, ориентация на развитие производств авиакосмической отрасли, ядерной энергетики, способных обеспечить валютные доходы в перспективе, — всё это позволит избежать длительной и тяжёлой депрессии, возможной в экономике Украины после окончания кризиса, который продлится, по мнению автора, до двух лет. Такого рода проекты будут повышать капиталоемкость украинской экономики без отрыва от реальной

стоимости вновь созданных мощностей, что является признаком здоровой экономики.

Для формирования реальной и эффективной международной, интеграционной стратегии Украины, позволяющей наиболее полно реализовать национальные экономические интересы, особенно актуален выбор цивилизованных форм европейского сотрудничества на разных уровнях, в частности, в границах еврорегионов и региональных объединений, таких как СНГ, а также со странами Центральной и Восточной Европы.

Динамичность мировых экономических процессов — глобализация, интеграция, конкуренция, инновация — ставит перед национальной экономикой новые цели и задачи, являющиеся более сложными и масштабными по сравнению с теми, которые решались в предыдущие годы на пути развития в Украине высокотехнологичной и социально ориентированной экономики [6, с. 4–20].

В данном контексте глобализацию следует воспринимать как одно из направлений мирового развития, которое усиливает интеграционные процессы экономики, знаний, человеческого капитала, обществ в целом. Однако такая интеграция должна предусматривать не только необходимости, но и свободы, желания и возможности субъектов интегрироваться на определённых условиях, в основе которых должны отсутствовать чётко определённые, заранее разработанные схемы и очерчены процессы глобализации и регионализации его дальнейшего развития. Должно быть обеспечено право страны на защиту и развитие национальных интересов и приоритетов в своей экономической политике. Именно такой подход должен стать, на наш взгляд, основой формирования глобальных стратегических целей экономической политики Украины, определить действия политиков как внутри страны, так и за её границами.

Современные международные экономические отношения требуют формирования новых условий социально-экономического развития украинской экономики. Под влиянием глобализации мирового хозяйства интеграция Украины в международную экономику должна формировать в нашем обществе экономическое мышление с усилением мотивации к структурной перестройке национального хозяйства на научно-инновационной основе, совершенствования системы генерации знаний.

Переход к устойчивому инновационному производству и более качественному человеческому капиталу в условиях глобальной конкуренции и финансового кризиса должны быть направлены на экономическое и социальное развитие нашего государства.

Литература:

1. Буркинский Б., Степанов В., Бердников С., Селютин В. Стратегические экономические интересы Украины и Российской Федерации в бассейне Азовского моря / Экономика Украины. — № 5. — 2009. — С. 77–84.
2. Геєц В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / Экономика Украины. — № 2. — 2009. — С. 5–23.

3. *Макеева О. А.* Стратегія організації підприємництва в Україні в умовах розвитку світового господарства: Монографія. — Одеса: Астропринт, 2007. — 268 с.
4. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект:* Підручник / Відп. ред. Г. Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К.: Знання Прес, 2004. — 615 с.
5. *Рыбаков И. В.* Мировая экономика (раздел 5) / Экономика: Учебное пособие. — Х.: Одиссей, 2003. — С. 343–398.
6. *Чухно А.* Актуальные проблемы развития экономической теории на современном этапе. / Экономика Украины — 2009. — № 4 — С. 14–28; № 5. — С. 15–35.
7. *Якубовский Н., Новицкий В., Киндзерский Ю.* Концептуальные основы стратегии развития промышленности Украины на период до 2017 года // Экономика Украины. — № 11. — 2007. — С. 4–20.

Д. О. Світлична

Одеський національний політехнічний університет

РОЗВИТОК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІКУ

Резюме

У статті досліджені особливості інтеграції України в міжнародну економіку. Обґрунтовані стратегічні основи побудови конкурентоздатної, високотехнологічної та соціально-орієнтованої, інформаційної економіки. Відбиті якісні зрушення, які відбуваються в економіці та суспільстві та передбачають побудову інноваційної політики, забезпечення стійкого вітчизняного фінансового ринку, світове наукове співробітництво, становлення інформаційних постіндустріальних суспільств. Визначені переваги інформаційного розвитку економіки, економіки знань з позицій інтересів інтеграції України в світове господарство.

Ключові слова: світове господарство, інтеграція, стратегічні основи побудови інформаційної економіки, глобалізація, становлення постіндустріальних суспільств.

D. Svetlichnaya

Odessa national polytechnic university

DEVELOPMENT OF WORLD ECONOMY AND INTEGRATION OF UKRAINE IN INTERNATIONAL ECONOMY

Summary

In the article the are explored features of Ukraine's integration in an international economy. Strategic bases of construction of competitive, hi-tech and socially-oriented, informative economy are grounded. High-quality changes which take place in an economy and society are reflected in the construction of innovative policy, world scientific collaboration, becoming of postindustrial societies. Advantages of informative development of economy are certain, economies of knowledges from positions of interests of integration of Ukraine in a world economy.

Key words: world economy, integration, strategic bases of building of informative economy, globalization, becoming of postindustrial societies.

Н. О. Сініпольська

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

НАЦІОНАЛЬНІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті розкрито основні тенденції функціонування національних систем пенсійного забезпечення в умовах глобальної фінансово-економічної кризи в різних країнах світу, досліджено показники фондових ринків та пенсійних активів найбільших національних фінансових систем. Визначено позитивні та негативні наслідки фінансової кризи для пенсійної системи України.

Ключові слова: недержавні пенсійні фонди, пенсійні схеми, накопичувальна система, пенсійні активи.

В процесі загострення світової фінансової кризи проблеми функціонування пенсійних систем стають актуальними для усіх країн світу. Особливо гостро це питання постає для країн з розвинутою системою соціального захисту.

Аналіз досліджень і публікацій за останні два роки виявив, що увага аналітиків спрямована на дослідження проблем банківської та фінансової кризи, які стали похідними кризи на ринку нерухомості США. Вирішення цієї проблеми є важливою складовою подолання кризи, і саме тому привертає увагу представників Організації Економічної Співпраці та Розвитку, Агентства США з міжнародного розвитку, Міжнародного банку та ін. Не обійшли своєю увагою дану тему великі консалтингові компанії. Так, серед наукових праць, присвячених оцінці ситуації на світовому ринку пенсійного забезпечення слід відзначити цікаві в теоретичному плані дослідження проблеми реформування існуючих пенсійних систем М. Вінера, визначення впливу запровадження накопичувальної складової державної пенсійного страхування на підвищення рівня соціального захисту населення М. Шаповала і В. Коцюби.

Враховуючи збільшення ролі накопичувальних схем у пенсійному забезпеченні та пов'язану з цим вимогу щодо надійного інвестування накопичених коштів, стає очевидним безпосередній негативний вплив поточної світової фінансової кризи на систему соціального захисту: за інформацією ОЕСР фондові ринки розвинутих країн за 2008 рік втратили 43 відсотки своєї вартості (рис. 1) [1].

Фінансова криза має однаковий вплив на накопичувальні пенсійні схеми в усіх країнах. Усі класи активів втратили вартість, а суми коштів на індивідуальних накопичувальних рахунках зменшились. Звичайно, існують відмінності між країнами і між пенсійними фондами. Ці відмінності відображують різницю у розміщенні коштів за класами активів та у тому, наскільки зменшилась вартість активів у тій чи іншій країні. Пенсійні фонди з великими пакетами акцій втратили більше, ніж ті, які мають кон-

сервативні інвестиційні портфелі (значні інвестиції в банківські депозити або корпоративні облигації) [2].

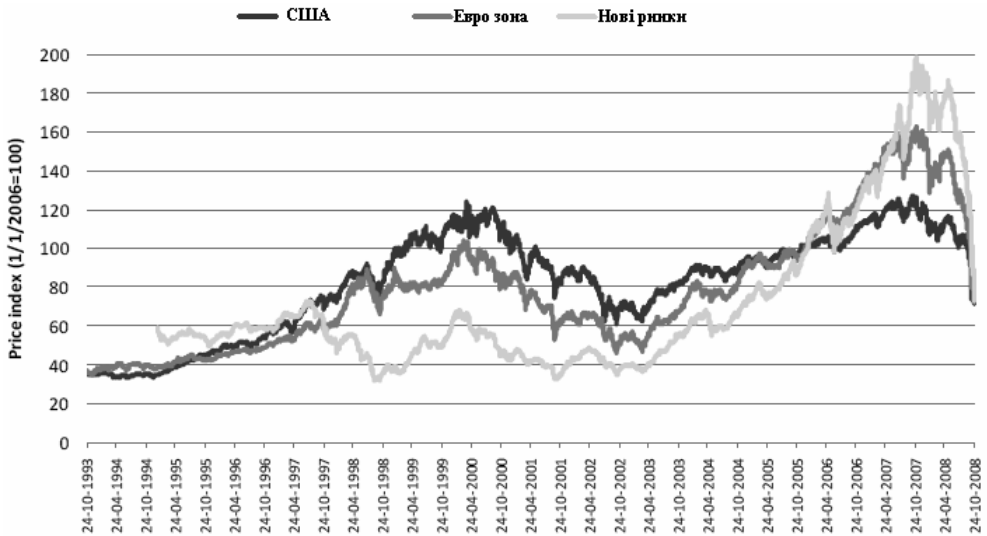


Рис. 1. Показники фондових ринків за 1993–2008 рр.

За результатами дослідження “Міжнародні пенсійні активи” консалтингової компанії “Watson Wyatt”, вартість активів світових інституційних пенсійних фондів (без урахування активів першого рівня) зменшилась приблизно на 19 % протягом 2008 року, тобто з 25 трильйонів доларів до 20 трильйонів доларів. Таке зменшення вартості особливо відчутне у порівнянні з середнім коефіцієнтом зростання +12 %, який спостерігався протягом останніх п’яти років (до грудня 2007 р.) [3].

Тільки у США вартість активів пенсійних планів зменшилась приблизно на 4 трильйони доларів США, половина з цих активів належить планам з визначеними виплатами. Ефект доміно фінансової кризи зараз виражається в економічному спаді, який впливає на програми соціального забезпечення у більш загальному плані, і у першу чергу через зменшення рівня доходів (таким чином, зменшення доходів від внесків, а також доходів від оподаткування), збільшення рівня безробіття (у зв’язку з цим збільшення видатків на виплати по безробіттю).

У 2008 р. усі країни отримали від’ємний інвестиційний дохід на пенсійні активи, окрім Німеччини, де великий відсоток пенсійних коштів інвестували в облигації. Не зважаючи на зменшення ринкової частки минулого року, пенсійні ринки США, Японії та Великої Британії залишились найбільшими пенсійними ринками світу і складають 61 %, 13 % та 9 % відповідно до загального обсягу пенсійних активів світу (табл. 1).

США та Японія володіють 74,3 % усіх активів, не дивлячись на зменшення частки активів до 13,4 % у Японії та до 60,9 % в США на початку 2009 року.

Таблиця 1

Світові пенсійні активи (у млрд долл. США)

<i>Пенсійний ринок</i>	<i>Загальні активи кін. 1998 р.</i>	<i>Загальні активи кін. 2008 р.</i>
<i>Австралія</i>	205	718
<i>Канада</i>	424	726
<i>Франція</i>	77	154
<i>Германія</i>	172	379
<i>Гонконг</i>	21	57
<i>Ірландія</i>	46	87
<i>Японія</i>	2,285	2,731
<i>Нідерланди</i>	470	867
<i>Швейцарія</i>	350	514
<i>Велика Британія</i>	1,159	1,746
<i>США</i>	9,027	12,439
Всього	14,236	20,417

Найбільш швидко зростаючим ринком є Австралія, яка поки що посідає п'яте місце. До групи одинадцяти найбільших пенсійних ринків світу (P11) належать країни: Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Гонконг, Ірландія, Японія, Нідерланди, Швейцарія, Велика Британія та Сполучені Штати. Пенсійні активи цих країн складають більше 85 % усіх пенсійних активів світу [3].

На думку Гендрікса Г., глобальна фінансова криза негативно вплине на програми соціального забезпечення. Серед невеликої кількості державних установ соціального страхування, які покладаються на резервні фонди щодо фінансування солідарних пенсійних схем, більшість отримала від'ємну дохідність у 2008 році, що коливається у межах від 7,7 до 17,3 % [2].

Втрати у вартості активів фондів, що працюють за пенсійними схемами з визначеними внесками, будуть мати прямий вплив на розмір пенсійних виплат, особливо для осіб, які зараз близькі до пенсійного віку. Масштаб такого впливу буде залежати від природи пенсійного доходу, який особи очікують отримувати: чи стануть основним джерелом доходу пенсійні фонди (дуже часто недержавні), чи це буде державна пенсія соціального забезпечення за віком. У першому випадку можливі запитання, чи безпечно робити пенсійний захист здебільшого залежним від результатів діяльності фінансових ринків?

Для більшості країн в усьому світі, які покладаються на державні пенсійні схеми з визначеними виплатами, вплив кризи буде іншим. На відміну від країн, в яких працюють схеми з визначеними внесками, вплив на пенсійні схеми з визначеними виплатами буде опосередкованим. Але в умовах кризи за таких схем необхідно проводити переоцінку їх фінансової стабільності. У короткостроковій перспективі інші програми соціального забезпечення повинні вирішувати невідкладні проблеми та зростаючі соціальні потреби, створені економічним спадом.

На передньому плані будуть стояти програми здійснення виплат у зв'язку з безробіттям. Згідно з прогнозом Міжнародної організації праці

(МОП) рівень безробіття у світі може збільшитись до кінця 2009 року на 20 мільйонів чоловік. Необхідно буде також вжити заходів по відношенню до програм охорони здоров'я та сімейної допомоги для пом'якшення негативного ефекту кризи [4].

Розглянемо пенсійні ринки декількох країн. Пенсійні фонди Швейцарії звітують про збитки в середньому на рівні 13,25 %. Аналіз диверсифікації пенсійних активів показує, що акції швейцарських емітентів та іноземні акції впали на 2 %, у той час як вартість облігацій збільшилась на 2 %, зросла і вартість активів у швейцарських франках (а вартість активів у доларах та євро впала), вартість активів у нерухомості та депозитах також збільшилась. Швейцарія відмовляється від гнучкого графіку пенсійного віку. Швейцарською профспілкою USS було запропоновано дозволити працівникам право вибору щодо виходу на пенсію у віці 62 роки без зменшення розміру пенсій, що виплачуються за рахунок системи соціального страхування [5].

Але більшість населення відхилили пропозицію запровадити гнучкий пенсійний вік, яка була одним з питань більш широкого референдуму стосовно законодавства з соціального забезпечення.

У Фінляндії інвестування пенсійних коштів у міжнародні ринки обмежує втрати у порівнянні з інвестуванням у національні фонди. Інвестиційний прибуток пенсійних фондів Фінляндії у середньому зменшився на 14 %. Цей показник менший середньосвітового. За результатами дослідження міжнародного пенсійного експерта Проекту USAID "Розвиток ринків капіталу" Гері Гендрікса, такі результати можуть бути пов'язані зі значною диверсифікацією пенсійних активів Фінляндії за географічним принципом. У Фінляндії у 2008 році вітчизняні інвестиції складали 36 % загального портфелю пенсійних активів, у той час як інвестиції в європейські ринки — 32 % та ще 32 % — в інші країни світу [5].

Зменшення прибутку на пенсійному ринку Франції можна пояснити великим відсотком інвестування в акції. Повідомляється про збитки у розмірі 24,8 %, що пов'язано з великим відсотком інвестицій в акції у період з 2003 по 2006 роки. Протягом цього періоду відсоток акцій в інвестиційному портфелі складав понад 60 %, а потім зменшився до 49 %, після прийняття нових директив у жовтні 2008 року, які також збільшили відсоток інвестицій у державні боргові цінні папери.

Світова економічна криза значно вплинула на вартість шведських активів, зокрема, на акції шведських емітентів. Усі з перших чотирьох "буферних" пенсійних фондів Швеції, від AP1 до AP4, мають збитки на рівні 20–24 %. Ці фонди отримали таку назву, тому що виконують функцію буферу. Тобто вони збалансовують пенсійні бюджети, щоб не допустити дефіциту, обумовленого великим обсягом виплат у зв'язку з масовим виходом на пенсію людей, які народились під час демографічного вибуху 1943–1960 років.

Державний пенсійний фонд AP Fonden 1 оголосив про зміну своєї інвестиційної політики після того, як у 2008 році вартість його активів зменшилась майже на 50 мільярдів шведських крон, або на 6 мільярдів

доларів. За повідомленням фонду, AP1 звільнить більшість працівників, які брали участь у прийнятті інвестиційних рішень, та реструктуризує відділ інвестиційного менеджменту. Фонд планує змінити структуру інвестиційного портфелю на тлі двох ринкових криз за останні 8 років та, ймовірно, за все, змінити власну поточну стратегію інвестування, яка передбачає, що 50–60 % портфелю складають тільки довгострокові лістингові пайові цінні папери. Фонд збирається зменшити відсоток коштів, інвестованих в акції публічних компаній (з приблизно 60 %), на користь акцій непублічних компаній, частка яких в портфелі фонду збільшиться до 5 % (з поточних 1 %), частка нерухомості в портфелі фонду також може збільшитись до 8 % [4].

В Центральній та Східній Європі криза може посилити інтерес до міжнародних активів. Шок, пов'язаний з падінням вартості активів на 38,1 % на одному з найпотужніших ринків Центральної Європи — у Польщі, та на 80 % у Росії, змушує інвесторів замислитись та зробити відповідні висновки. Інвестори Східної Європи недооцінили рівень нестабільності ринкових інвестицій, розглядаючи їх як “ощадні рахунки з кращими фінансовими результатами”. Хоча падіння вартості активів посилюється ще і тим, що більшість акцій, в які інвестувалися кошти, були вітчизняними акціями. Тому необхідне здійснення кращої диверсифікації активів з метою забезпечення розподілу ризиків. У найближчому майбутньому, можливо, з'явиться інтерес до більш надійних консервативних та прозорих інвестиційних продуктів. Також не виключено зростання зацікавленості щодо інвестування в міжнародні активи, які до сьогодні вважались непривабливими через їхню меншу доходність у порівнянні зі східноєвропейськими ринками.

В Росії у середньому зменшення вартості пенсійних активів складає до 25,5 %: від 52 % для деяких компаній з управління активами (“Тройка Діалог”, “Металінвестстраст”) до 2,2 % (“Віка”), та невеликих збитків, на рівні трохи менше 2 %, — для Внешкономбанку (ВЕБ), який контролюється державою та управляє більш ніж 90 % пенсійних активів. За даними видання бізнес-новин “Відомості”, ВЕБ заявив про збитки у 2008 році в сумі 1,16 мільярди рублів. ВЕБ здійснює управління приблизно 352 мільярдами рублів пенсійних коштів (9,7 мільярди доларів), тобто активами більшості російських працівників, які вирішили не переводити свої накопичувальні пенсійні рахунки до недержавних пенсійних фондів або до компаній з управління активами.

Недержавні пенсійні фонди здійснюють управління пенсійними активами на суму 39 мільярдів російських рублів, а приватні компанії з управління активами — на суму 12 мільярдів. Посилаючись на Пенсійний фонд Росії, що контролює діяльність ВЕБ, результати його роботи “важко назвати збитком”. Можна припустити, що ВЕБ отримав такі результати внаслідок того, що міг не зробити переоцінку за ринковою вартістю державних облігацій, на які вплинула інфляція [6].

Економічні реалії у промислово-розвинених країнах однаковою мірою стосуються й України. Очікується, що криза також вплине і на недержав-

ні пенсійні фонди України. Немає підстав вважати, що криза дестабілізувала діяльність пенсійних фондів. Вартість активів знизилась більше, ніж у багатьох інших країнах, але вона знову підніметься. Якщо середня вартість деяких класів активів, таких як акції, не повернеться до свого попереднього значення протягом одного чи двох років економічного зростання, це означає, що вони ще до кризи були переоцінені. Це може бути як внаслідок надмірної спекуляції, які характерні для Сполучених Штатів, так і внаслідок маніпуляцій з ціною, які характерні для України [2].

На наш погляд, зміни у пенсійному секторі виявляються корисними. Під впливом кризи деякі недержавні пенсійні фонди залишають ринок. Але це не є дестабілізацією. Навпаки, чим менше, але великих недержавних пенсійних фондів буде, тим міцнішим і життєздатнішим буде Рівень III у майбутньому.

Аналогічне відсіювання відбувається і у середовищі компаній з управління активами. Очікується, що під час кризи слабкіші компанії з управління активами можуть закритись або об'єднатися з іншими компаніями з управління активами.

Слід зазначити, що кризи дають нагоду фінансовим установам виправляти свої недоліки. Деякі з таких виправлень відбуваються природним шляхом, як у випадку з відсіюванням слабких компаній з ринку, інші потребують спеціальних дій. Криза викрила слабкі місця Рівня III пенсійного забезпечення та фінансових систем, що його обслуговують. Серед таких недоліків: — недостатня прозорість фондових бірж, що призводить до надмірних коливань вартості акцій; — ринкові маніпуляції; — практики бухгалтерського обліку, які вважались б незаконними у деяких країнах. Якщо ці недоліки не будуть виправлені, вони будуть стримувати розвиток Рівня III.

Пенсійні фонди в Україні повинні дотримуватись належної інвестиційної практики, тоді короткострокові збитки будуть самі компенсуватись у міру того, як країна разом з іншими державами буде відновлюватись після кризи.

Література:

1. Показники фондового ринку за 2008 р.; Офіційний сайт ОЕСД, "Pension Markets in Focus", грудень 2008, № 5 — режим доступу до журналу: <http://www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets>
2. Гері Гендрікс. Недержавні пенсійні фонди охоплені кризою?//Україна Бізнес Ревю. — № 5–6, 19 лютого 2009. — С. 6.
3. Показники світових пенсійних активів, Global Pension assets Study, січень 2009 р. — режим доступу до журналу: www.watsonwyatt.com.
4. Аналіз соціального забезпечення у період фінансової кризи. Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України (7. 02. 09) — режим доступу: http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=90027&cat_id=41296
5. Інформація з міжнародних пенсійних ринків — Офіційний сайт "Проект розвитку ринків капіталу", "Міжнародний пенсійний вісник". Лютий 2009 року. — Випуск № 2. — режим доступу до журналу:

http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/newsletter_issue2_february2009_ua.pdf

6. Інформація з міжнародних пенсійних ринків — Офіційний сайт “Проект розвитку ринків капіталу”, “Міжнародний пенсійний вісник”. Січень 2009 року — Випуск № 1. — режим доступу до журналу:

http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/newsletter_issue1_january2009_ua.pdf

Н. А. Синипольская

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Резюме

В статье раскрыты основные тенденции функционирования национальных систем пенсионного обеспечения в условиях глобального финансово-экономического кризиса в разных странах мира, исследованы показатели фондовых рынков и пенсионных активов самых крупных национальных финансовых систем. Обозначены позитивные и негативные последствия финансового кризиса для пенсионной системы Украины.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, пенсионные схемы, накопительные системы, пенсионные активы.

N. A. Sinipolskaya

Odessa National University of I. I. Mechnikov

NATIONAL PENSION SYSTEMS FUNCTIONING DURING GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Summary

This paper discovers the main international trends of national pension systems functioning during global financial crisis in different countries of the world, the key indexes and assets of the biggest national financial systems are analyzed. The positive and negative consequences of the crisis for the Ukrainian Pension System are highlighted.

Key words: private pension funds, pension schemes, pension assets.

НАШІ АВТОРИ

1. **Андерсен Володимир Миколайович** — кандидат географічних наук, доцент кафедри економічної та соціальної географії Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
2. **Бичкова Наталія Володимирівна** — викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
3. **Бульдін Ігор Володимирович** — викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
4. **Бутенко Вікторія Василівна** — викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
5. **Войнова Євгенія Іванівна** — викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
6. **Крючкова Наталія Михайлівна** — старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
7. **Крючковський Віктор Володимирович** — кандидат фізико-математичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин Херсонського національного технічного університету.
8. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** — старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
9. **Макєєва Олена Анатоліївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
10. **Насадюк Ірина Богданівна** — кандидат економічних наук, старший викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
11. **Оболенцева Катерина Анатоліївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Херсонського національного технічного університету.
12. **Пічугіна Юлія Валеріївна** — викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
13. **Рогальська Надія Геннадіївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Херсонського національного технічного університету.
14. **Рогальський Олександр Францевич** — кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного маркетингу і менеджменту Херсонського національного технічного університету.
15. **Садченко Олена Василівна** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач кафедри менеджменту і математичного

модельовання ринкових процесів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

16. **Світлічна Дар'я Олександрівна** — аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету.
17. **Сніпольська Наталя Олександрівна** — аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
18. **Шарко Маргарита Василівна** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського національного технічного університету.

Наукове видання

Odessa National University Herald

•

Вестник Одесского национального университета

•

ВІСНИК
ОДЕСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

Том 14 • Випуск 15 • 2009

Економіка

Українською та російською мовами

Дизайнер обкладинки *В. І. Костецький*
Технічний редактор *М. М. Бушин*
Коректор *О. Г. Дайбова*

Здано у виробництво 11.11.2009. Підписано до друку 25.11.2009.
Формат 70x108/16. Папір офсетний. Гарнітура “Шкільна”. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,95. Тираж 300 прим. Вид. № 186. Зам. № 610.

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.