

# СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.33.012

## ВЫПОЛНЕНИЕ УСЛОВИЙ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА КАК ПРЕДПОСЫЛКА ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

**ЗИМА Александр Григорьевич**

*кандидат экономических наук, доцент*

**ИВАНОВА Ольга Юрьевна**

*кандидат экономических наук, доцент*

**ЗИМА Ольга Григорьевна**

*кандидат экономических наук, доцент*

ОН в докладе по мировой экономической ситуации [1] указывает, что в 2011 г. остается довольно высоким риск того, что будет спад темпов роста экономики до 1,7%. Причиной тому может стать соперничество между странами-лидерами. Темпы восстановления мировой экономики будут замедляться: рост в 2011 г. – 3,1%, в 2012 г. – 3,5% (в 2010 г. – 3,6%), этого явно недостаточно для восстановления 30 млн потерянных в кризис рабочих мест.

Сотрудничество стран ослабло, несогласованность денежно-кредитной политики стала источником нестабильности. Риск того, что ситуация пойдет по худшему сценарию (спад темпов роста до 1,7% в 2011 г., в развитых странах – до 0,1%), довольно высок. Структурные проблемы развитых стран все еще не решены. Продолжает ухудшаться ситуация на рынках недвижимости, кредитование растет медленно, безработица высокая. Темпы роста в США сократятся в 2011 г. до 2,2% (2,6% – в 2010 г.), восстановление рабочих мест займет четыре года. Рост еврозоны составит лишь 1,3–1,7%, экономики Греции, Испании, Португалии и Ирландии в связи с резким бюджетным ужесточением и высокой безработицей останутся в рецессии или стагнации.

Развивающиеся рынки, которые и внесли основной вклад в восстановление экономики со второй половины 2009 г., останутся драйверами ее роста. Но непонятно, смогут ли они сохранить быстро набранную после кризиса скорость и в 2011 г., будучи зависимыми от экспорта в развитые страны и от их рынков капитала. Внутренний спрос тоже остается низким. Темп их роста сократится до 6% в среднем в 2011–2012 гг. против 7% в 2010 г., Китай и Индия замедлятся менее значительно. Цены на энергоресурсы

под воздействием спроса Китая продолжают расти и в 2011 г., но более скромно, чем в 2010 г. Всплеск роста цен на продовольствие, затронувший развивающиеся страны, пришелся на III квартал 2010 г., но в дальнейшем из-за высокой монетизации товарных рынков продовольственные цены останутся крайне чувствительными к любым шокам со стороны предложения [1].

Огромную, если не решающую роль в ускорении выхода из экономического кризиса может сыграть, по мнению авторов, выполнение условий Киотского протокола.

Киотский протокол – международный документ, принятый в Киото (Япония) в декабре 1997 г. в дополнение к Рамочной конвенции ООН об изменении климата. На данный момент его ратифицировали более 160 стран, в том числе Украина (в феврале 2004 г.). Согласно протоколу, с 2008 по 2012 гг. страны должны сократить совокупный средний уровень выбросов шести типов газов ( $\text{CO}_2$ ,  $\text{CH}_4$ , гидрофторуглеродов, перфторуглеродов,  $\text{N}_2\text{O}$ ,  $\text{SF}_6$ ) на 5,2% по сравнению с уровнем 1990 г.

Лидеры 194 стран мира встретились с 7 по 18 декабря 2010 г. в мексиканском городе Канкуне на экологическом саммите, где в очередной раз пытались найти общий язык в спорном вопросе о глобальном изменении климата и будущем нового Киотского протокола. Последнее событие такого уровня, посвященное проблеме изменения климата, прошло в конце 2009 г. в Копенгагене (Дания). Период действия нынешнего Киотского протокола завершается в 2012 г., и развитые страны, которые уже сейчас сокращают количество выбросов, отказываются брать на себя новые обязательства, если США не присоединятся к протоколу. В то же время, согласно последнему отчету Рамочной конвенции ООН по изменению климата, Киотский протокол играет роль катализатора в разработке и обмене между странами-членами протокола новыми технологиями сокращения выбросов. Страны, которые являются лидерами по количеству получаемых технологий, – Индия и Китай. Эти страны реализуют большое количество проектов в области сокращения выбросов углекислого газа. Страны-лидеры по передаче технологий сокращения выбросов приведены в табл. 1.

Годом ранее, в декабре 2009 г., 192 страны провели переговоры по замене Киотского протокола в Копенгагене. Представители правительств стран ЕС сошлись на том, что развитые государства должны к 2050 г. сократить выбросы парниковых газов на 80–95% по сравнению с уровнем 1990 г. При этом уменьшение выбросов в атмосферу должно коснуться не только промышленных предприятий, но и воздушного и водного транспорта. Авиакомпаниям следует к 2020 г. сократить их на 10%, а судоходным компаниям – на 20% по сравнению с уровнем 2005 г. Европейцы, свя-

занные своими обещаниями до 2020 г. снизят выбросы CO<sub>2</sub> на 20%, все еще являются «образцовыми учениками». Однако с тех пор как в 2007 г. во время немецкого председательства в ЕС они взяли на себя роль мирового лидера в вопросах защиты климата, их пыл заметно угас. И энтузиазм этой группы стран, на долю которой приходится всего 14% выбросов, иссяк прежде всего из-за вопроса денег – в экономически сложное время никто не склонен к великодушию.

Таблица 1

Страны-лидеры по передаче технологий сокращения выбросов\* (% от всех реализуемых проектов) [2]

Страны	Процент от всех реализуемых проектов
Германия	17
Япония	10
США	14
Дания	10
Испания	6
Канада	5
Великобритания	4
Другие развитые страны	19
Развивающиеся страны	15

\*Источник: Рамочная конвенция ООН по изменению климата

С другой стороны, ясно, что развивающимся странам защита климата будет интересна только в том случае, если они получат за это финансовую помощь. В сентябре 2010 г. Еврокомиссия представила расчеты, согласно которым к 2020 г. защита климата в развивающихся государствах ежегодно будет обходиться в 100 млрд. евро. Большая часть средств должна поступать из внутренних источников, но понадобится и международное финансирование в размере 22–50 млрд. евро в год. Еврокомиссия выдвинула предложение, чтобы развитые страны обеспечили финансирование пропорционально их ответственности за выбросы, а также платежеспособности. Таким образом, за 2010–2012 гг. ЕС должен внести от 1,4 до 3,6 млрд. евро. Теперь страны Евросоюза ведут споры относительно распределения финансовой нагрузки. Польша, например, не хочет платить по критерию ВВП. Спор в Брюсселе разгорелся и относительно тактики переговоров. Германия и примерно половина стран ЕС считают ошибкой называть конкретную сумму до их начала. Еврокомиссия с интересом восприняла предложение Австралии, согласно которому все государства представляют национальные календарные планы, где они должны прописать свои мероприятия по защите климата. Для развитых стран, как и в Киотском протоколе, должны быть поставлены конкретные цели по снижению выбросов, а развивающиеся должны прописать мероприятия, направленные на их снижение. Например, наметить конкретные цели по использованию возобновляемых видов энергии. США, которые никогда не ратифицировали Киотский протокол, это предложение приняли [3].

На встрече в Копенгагене США, которые генерируют 20% мировых выбросов углекислого газа, отказались присоединиться к Киотскому протоколу и это не позволило другим странам достичь договоренностей о сокращении выбросов. В настоящее время США обещают сократить свои выбросы на 17% от уровня 2005 г. до 2020 г.

При пристальном рассмотрении оказывается, что Киотский протокол был не таким уж «острым мечом», как это иногда представляется. Канада, согласно недавним расчетам, не выполнила свою указанную в Киотском протоколе цель на 29%. Однако о санкциях речь никогда не шла. Кроме того, общего эффекта от выполнения национальных планов вряд ли будет достаточно, чтобы ограничить глобальное потепление двумя градусами, как договорились на встрече G/8 в итальянском городе Л'Акила в июле 2010 г., ведь  $\frac{3}{4}$  всех мировых выбросов приходится на долю 17 стран. Также оказывается, что Киотский протокол отнюдь не принес желаемого эффекта. Со времени его ратификации в 1997 г. выбросы CO<sub>2</sub> возросли в мире на 25%. Поскольку США, которые сегодня несут ответственность за пятую часть всех мировых выбросов CO<sub>2</sub>, скорее согласятся на сборник национальных планов, чем на международный договор, это предложение в Брюсселе считают проходной альтернативой. Кроме того, Сенат США до сих пор отказывается ратифицировать закон по торговле выбросами, который предполагает их снижение на 17% [3].

Переговоры в Копенгагене тормозились позицией ведущих стран-загрязнителей планеты – США и Китая, которые предлагают сделать точкой отсчета уровень выбросов парниковых газов на момент 2005 г. В то время как остальные страны, включая Евросоюз, категорически против этого и выступают за то, чтобы точкой отсчета уровня парниковых газов оставался 1990 год. Спор вызван тем, что если победит точка зрения США и Китая, они смогут избежать значительного сокращения выбросов парниковых газов, в отличие от других участников Киотского протокола. Позиция китайской и американской сторон крайне невыгодна для Украины. Уровень выбросов парниковых газов был установлен по итогам 1990 г. Учитывая снижение объемов производства в 1990-е г., у нашей страны появились избыточные объемы квоты на выбросы. Это позволило реализовать механизм торговли квотами, предусмотренный протоколом. Если точкой отсчета будет взят 2005 г., Украина лишится такой возможности. Поэтому для украинской стороны важно, чтобы за точку отсчета был принят 1990 г. Однако сокращения квоты Украине не избежать. ООН предлагает к 2020 г. сократить в индустриальных странах уровень выбросов углекислого и парниковых газов на 25–40% по отношению к уровню 1990 г. В таких условиях на конференции в Копенгагене украинской стороне сложно будет избежать сокращения своей квоты на 2 % по сравнению с существующей [4].

Однако даже в таком случае Украина к 2015 г. сможет выставить на продажу около млрд т. Некоторым странам, превышающим собственный лимит, рентабельнее платить миллионы Украине, чем минимизировать свои выбросы. Квота на выбросы парниковых газов Украиной, уста-

новленная Киотским протоколом, составляет 922 млн т. Реальный же уровень выбросов в стране меньше квоты на 45%. То есть сейчас Украина может продать около 420 млн т выбросов CO<sub>2</sub>. В случае 20%-го сокращения общей квоты на продажу будет доступно не более 200 млн т. Однако, по мнению экспертов, это не критично. Так, в 2009 г. правительство реализовало выбросы на сумму около 585 млн долл., основными покупателями которых выступили компании Японии. Также велись переговоры с Испанией на подобную тему. Вырученные за счет продажи квот средства правительство намерено тратить на модернизацию отечественной промышленности с целью внедрения экологически чистых технологий. Благодаря средствам, вырученным на продаже квот, имеется возможность внедрить новые энергосберегающие и экологически чистые технологии. Однако особого влияния на экологическую ситуацию в стране подобное сокращение не окажет. В Национальном экологическом центре Украины считают, что такое существенное сокращение выбросов – нереально. Ведь большинство предприятий в стране было построено в 1970-х г. и не отвечает экологическим нормам.

Переговоры о сокращении выбросов CO<sub>2</sub> стопорит и вопрос предоставления компенсации развивающимся странам. ЕС, США, Япония готовы выделять третьему миру лишь 100 млрд долл. ежегодно. Эти деньги пойдут на новые энергосберегающие технологии производства, «зеленые» электростанции, сокращение зависимости от угля и мазута и пр. Но по подсчетам независимых экспертов, для необходимых темпов развития Азии, Африке и Латинской Америке нужно в четыре раза больше – около 400 млрд долл. в год. Также не решен вопрос и тех потерь, которые понесли эти страны от эффекта глобального потепления. По мнению экологов, историческая ответственность за изменения климата лежит на развитых странах, но они не спешат принять необходимые решения и показать готовность помочь развивающимся странам преодолеть последствия и получить деньги и технологии на сокращение выбросов [4].

За время действия Киотского протокола Украина смогла осуществить лишь одну сделку по продаже квот на выброс парниковых газов. Так, Украина продала Японии 30 млн тонн эквивалента углекислого газа (единиц установленного количества – ЕУК; соответствует 1 т CO<sub>2</sub>). За это государство выручило 585 млн долл. Из них \$ 375 млн японцы выплатили деньгами, а на оставшуюся сумму, согласно договоренностям, должны поставить оборудование. Однако потратить вырученные средства по назначению – на проекты по сокращению выбросов парниковых газов – Украина так и не смогла, хотя Национальное агентство экологических инвестиций (НАЭИ) и объявило конкурс на лучшие экологические проекты. Но в итоге конкурс так и не завершился, хотя желающие участвовать в нем были [4]. Потенциальные покупатели квот на выброс CO<sub>2</sub> приведены в табл. 2.

Перечень стран – потенциальных продавцов квот на выбросы CO<sub>2</sub> – представлен в табл. 3.

Таблица 2

Страны – потенциальные покупатели квот на выброс CO<sub>2</sub> (% превышения квоты на выбросы, установленной Киотским протоколом) [4]

Страны	Процент превышения квоты на выбросы
Турция	119,1
Испания	53,5
Португалия	38,1
Исландия	31,8
Австралия	30

Таблица 3

Страны – потенциальные продавцы квот на выбросы CO<sub>2</sub> (% неиспользованной квоты на выбросы, установленной Киотским протоколом) [4]

Страны	Процент неиспользованной квоты на выбросы
Латвия	54,7
Украина	52,9
Литва	49,6
Эстония	47,5
Румыния	44,8

Украина намерена отказаться от переноса части свободной углеродной квоты на период действия нового климатического соглашения. Этого потребовал Евросоюз в ходе климатической конференции в Канкуне (Мексика). Если правительство пойдет на уступки, Украина, возможно, получит доступ к финансированию развитыми странами проектов по сокращению эмиссии парниковых газов. Эксперты оценивают 2 млрд т свободной квоты более чем в 12 млрд долл. и предупреждают, что получить средства финансовых фондов Украине вряд ли удастся.

Украина готова сократить единицы установленного количества (ЕУК), которые она планирует перенести на пост-киотский период выполнения обязательств. В ходе климатической конференции в Канкуне Украина вела переговоры с ЕС и другими странами о том, какой объем квоты не будет учтен после 2012 г. Приоритетным является вариант, который позволит перенести весь объем квоты на второй период действия Киотского протокола. Украина пытается достичь компромисса по объему углеродных единиц, подлежащих переносу.

Превышать 100% квоты, установленной относительно базового 1990 г. (920 млн ЕУК) Украине запрещено. По данным Национального электронного реестра антропогенных выбросов и абсорбции парниковых газов, в стране введено в обращение 460,4 млн ЕУК от объема всей квоты. Резерв на весь период действия Киотского протокола составляет 2,14 млрд ЕУК. Из них Украина перечислила на счета других стран 71,9 млн единиц [5].

На конференции было разработано три варианта переноса ЕУК на последующие периоды. Первый сценарий предполагает сохранить закрепленное действующим протоколом правило переноса квот. Согласно п. 13 ст. 3

Киотского протокола, если уровень парниковой эмиссии страны меньше разрешенного, то разница может быть учтена в следующем периоде обязательств – примерно в 2010–2020 гг.

Второй вариант, на котором настаивает ЕС, вводит мораторий на перенос ЕУК. Это вызывает недовольство представителей «Зонтичной группы», особенно России и Украины, которые являются крупнейшими собственниками свободных ЕУК. Поэтому представители ЕС предложили третий, компромиссный вариант – ограничить количество переносимых единиц до 10%. Наиболее обсуждаемым является механизм, который позволяет учитывать разницу между установленными и фактическими выбросами и формировать избыточный резерв единиц (*surplus*) за 2008–2012 гг. Если страна во втором периоде превысит порог эмиссии, она сможет компенсировать его за счет резерва [5].

За отказ от переноса части госквоты Украина рассчитывает получить средства развитых стран для сокращения выбросов. Поэтому Украина настаивает на закреплении ее статуса страны с переходной экономикой. Это могло бы дать стране доступ к финансовому и адаптационному фондам, которые оплачивают борьбу с климатическими изменениями в бедных странах. Также этот статус позволит Украине избежать финансовых обязательств, которые она должна выполнять как член группы развитых стран (страны Annex I). Украина не намерена финансировать развивающиеся страны. Взносы скорее всего будут не финансовыми, а технологическими. Мы можем внедрять в других странах технологии, которые есть в Украине, например технологии по производству биотоплива.

В итоговом документе конференции в Канкуне все страны-участницы согласились, что глобальный климат не должен потеплеть более чем на 2°C по сравнению с доиндустриальным периодом. Во второй резолюции участники Киотского протокола зафиксировали стремление выполнить рекомендации ученых и сократить выброс в атмосферу парниковых газов на 25–40% к 2020 г. Резолюции были приняты несмотря на сопротивление Боливии, выразившей недовольство тем, что принятые решения чересчур мягкие. Канкунские документы не устанавливают для отдельных стран никаких конкретных целей по сокращению выброса углекислого газа. Участники саммита в Канкуне договорились попытаться собрать к 2020 г. 100 млрд долл. в фонд помощи бедным странам, принять меры по защите тропических лесов и содействовать обмену чистыми технологиями в сфере энергетики [6].

Самые крупные мировые «поставщики» парниковых газов в атмосферу не собираются брать на себя новые обязательства по сокращению выбросов. По мнению ученых, если не сократить выбросы, глобального потепления не избежать. Как и ожидалось, прошлогоднее копенгагенское обещание не допустить повышения глобальной температуры на 2°C к 2050 г. оказалось пустым звуком. Большинство ученых рассматривают эти два градуса как критический порог, после которого климатические изменения

примут опасный оборот. По данным Программы ООН по окружающей среде, чтобы этого не случилось, в середине столетия мировые выбросы углекислого газа не должны превышать 44 Гт/год (на треть больше, чем сейчас). Следовательно, для выполнения копенгагенского зарока странам, подписавшим соответствующий документ, к 2020 г. необходимо сократить ещё по 5–9 т к запланированному. В копенгагенском соглашении сказано, что к 2020 г. Евросоюз откажется от 20% выбросов, США – от 17%. Китай пообещал увеличить «углеродную эффективность» своей экономики на 45% (имеется в виду отношение объема выбросов к ВВП). В Канкуне ЕС выразил готовность повысить планку до 30%, если присоединятся остальные. Остальные встретили предложение без энтузиазма. Что касается переговоров по поводу нового документа, которому в конце 2012 г. надлежит прийти на смену Киотскому протоколу, то, как и в Копенгагене, они, скорее всего, провалятся. Япония поддержала США, объявив о своей незаинтересованности в правовом регулировании выбросов углекислого газа [7].

Из возможных положительных результатов глобального потепления (кроме анонсированных ранее возможностей собирать 2–3 урожая в год и выращивать теплолюбивые овощи и фрукты в странах Северной Европы) – предполагается доступ к арктической нефти и газу. В течение нескольких лет Арктика растает и откроет новый ресурс для добычи нефти и газа. По некоторым оценкам, Арктика скрывает четверть неразведанных запасов нефти и газа. Китай, наряду с другими странами, оценил выгоды, которые может принести стране глобальное потепление, и готов присоединиться к арктической гонке. Климатологи полагают, что в течение нескольких лет полярная шапка полностью лишится летнего льда, если не растает вовсе, в результате чего откроются новые маршруты навигации и появится возможность искать полезные ископаемые там, где сейчас это невозможно. До сего дня дискуссии по поводу того, кому принадлежит Арктика, вели пять держав: США, Канада, Россия, Норвегия и Дания. Стокгольмский международный институт мира предупреждает, что к арктической гонке активно готовится и Китай. В частности, в стране разработана программа создания к 2013 г. сверхмощных ледоколов для полярных экспедиций. Помимо осторожных попыток вести собственную геологоразведку КНР заинтересована также в новых маршрутах, ведущих в Европу, взамен традиционного – через Индийский океан и Суэцкий канал. Путь из Шанхая в Гамбург через Северо-западный проход будет на 6 400 км короче. Кроме того, в Арктике пока нет сомалийских пиратов. Сегодня Северо-западный проход считается опасным из-за дрейфующих льдов. Летом 2007 г. арктическая шапка сократилась до рекордно малых размеров – 4,3 млн кв. км. 2008 и 2009 гг. оказались на втором и третьем месте соответственно [8].

На международном экономическом саммите в Копенгагене (2009 г.) ряд стран Евросоюза обязались выделить конкретные суммы развивающимся странам для борьбы с парниковыми выбросами. При этом Великобритания готова выделить 1,3 млрд долл. в общий фонд

помощи бедным странам, Швеция – 1,2 млн долл., Нидерланды – 442 млн долл., Дания – 235 млн долл., Финляндия – 147 млн долл., Польша – 73–88 млн долл. и Эстония – 4,4 млн долл., передает РБК. Однако пока еще не определен порядок выделения этих средств. Развивающиеся страны требуют от ЕС, Японии и других развитых стран гарантий долгосрочного финансирования экологических проектов. Страны ЕС также готовы взять на себя обязательство сократить на 30% объем парниковой эмиссии при условии, что подобные обязательства возьмут на себя также другие развитые страны мира. ЕС ранее в одностороннем порядке обязался снизить выбросы к 2020 г. на 20% по отношению к 1990 г., тем самым взяв на себя лидерство в борьбе с изменением климата [9].

Главным документом конференции стало решение по совместным действиям в рамках Конвенции ООН по климату. Это правильный, но относительно небольшой шаг к глобальному соглашению, до заключения которого, вероятно, еще немало лет. Важно другое: уже сейчас приняты практические решения. В отношении постановки долгосрочных целей на 2050 год прогресса после копенгагенской конференции не произошло: глобальную цель – «удержать антропогенный рост температуры на уровне 2°C» – конкретизировать не удалось. Что касается обязательств по сокращению выбросов парниковых газов к 2020 г., то на сегодняшний день уже есть две таблицы с целями развитых и развивающихся стран. Эти цели пока не зафиксированы официально, более того, они куда слабее рекомендаций ученых, но теперь, по крайней мере, появились конкретные цифры для обсуждения и улучшения. Куда больший прогресс достигнут по финансам, адаптации, передаче технологий и прекращению уничтожения тропических лесов. Объявлено об учреждении Зеленого климатического фонда, и в него пойдет значительная часть «климатического» финансирования, которое к 2020 г. должно достичь 100 млрд долл. в год. А в 2010–2012 гг. объем выделенных средств составит 30 млрд долл. Создается Адаптационный комитет, задачей которого будет оценка и предотвращение рисков, а затем он будет решать и вопросы компенсации ущерба наиболее слабым и уязвимым странам. Предполагается создание Центров передачи зеленых технологий. Специальный форум в 2011 г. рассмотрит проблему негативного влияния низкоуглеродных мер одних стран на экономику других и предложит практические решения. Специальный раздел в документе конференции посвящен нуждам стран с переходной экономикой. В то же время страны признают, что наши знания о влиянии человека на климат не полны. Сейчас все государства взяли за ориентир 2°C, но ситуация может измениться. Могут даже потребоваться чрезвычайные меры, и мы будем вынуждены предпринимать все усилия для того, чтобы удерживать антропогенный рост температуры на уровне 1,5°C. Развивающиеся страны уверены, что развитые страны должны принять на себя обязательства на второй период. Однако США, Япония, Россия и Канада участвовать во втором пе-

риоде не согласны на том основании, что развивающиеся страны уже производят больше выбросов, чем развитые, и Киотский протокол это не регулирует [10].

Итогом конференции в Копенгагене стал необязательный для исполнения документ, разочаровавший всех, кто надеялся не допустить катастрофических последствий изменения климата в будущем. Результаты климатической конференции в Копенгагене не отвечают глобальной задаче снижения антропогенных выбросов парниковых газов и скорейшей адаптации к последствиям изменения климата. С Копенгагенским соглашением ассоциировались почти 140 стран – это приблизительно 80% выбросов, тогда как, например, с Киотским протоколом связано только 30% глобальных эмиссий.

Совместные действия стран необходимы для того, чтобы снизить человеческий вклад в изменение климата, уменьшить глобальные выбросы парниковых газов с участием каждой страны, и замедлить глобальное потепление на отметке не более + 2°C. Такое потепление уже губительно сказывается на многих странах, особенно островных государствах и жарких странах Южного полушария. Наиболее уязвимым странам требуется срочная финансовая помощь для адаптации к уже заметным последствиям изменения климата (затопления, деградация посевных территорий, голод) и для снижения выбросов, прежде всего за счет помощи развитых стран, несущих историческую ответственность за антропогенное изменение климата. Итоговым документом конференции стал документ под названием «Копенгаген Аккорд» (Copenhagen Accord). Этот документ был, к сожалению, только «принят к сведению». В этом документе не названы даты, когда страны должны принять юридически обязательный документ по всеобъемлющим обязательствам стран по снижению выбросов парниковых газов и по мерам адаптации к его последствиям после 2013 г., когда закончится действие Киотского протокола. В этом документе говорится о необходимости сотрудничества стран, чтобы остановить рост выбросов как можно скорее. Признается, что последствия изменения климата и необходимость адаптации – это вызов для всех стран. Но в документе нет ни временных целей тех или иных действий, ни численных обязательств стран по финансовым вкладам в фонд адаптации и по снижению выбросов [11].

Затем, в начале 2010 г., в китайском городе Тяньцзинь завершилась Международная конференция по вопросам изменения климата. Она проводилась под эгидой ООН и была, по сути, последней «остановкой» перед главным встречей в Канкуне. На тяньцзиньское мероприятие съехалось около 3000 тысяч гостей. Эксперты общались между собой, искали возможные точки соприкосновения, готовили почву для саммита в Мексике.

Однако эмитенты из числа развивающихся стран крайне неохотно идут на рассмотрение любых предложений, направленных на заключение единого международно-правового документа. Мотивируют они это тем, что во главе угла у них стоят прежде всего борьба с бед-

ностью, ликвидация экономической отсталости. При этом внимание акцентируется на тезисе об «исторической ответственности» развитых стран за глобальное потепление и под этим предлогом старательно вуалируется суть вопроса. Продолжение переговорного процесса в ЮАР в 2011 г. с прицелом на обеспечение долгосрочного, жизнеспособного, универсального климатического урегулирования» [12].

## Литература

1. <http://delo.ua/ekonomika/mirovaya-ekonomika/ekonomicheskij-prognoz-oon-na-2011-sopernichestvo-mezhdu-stranami-vredit-vyrodu-iz-krizisa-148454/>
2. <http://delo.ua/ekonomika/mirovaya-ekonomika/veducshie-strany-po-peredache-sokracshenie-vybrosov-148262/>
3. <http://delo.ua/ekonomika/mirovaya-ekonomika/kiotskij-protokol-mogut-otmenit-132806/rb>
4. <http://delo.ua/ekonomika/mirovaya-ekonomika/kiotskij-protokol-sobralis-prodlevat-134967/rb>
5. Цатурян М. Оторви и выбросы // Коммерсант-Украина № 215 от 09.12.2010 г., С. 2
6. <http://focus.ua/society/160270> С.1
7. <http://focus.ua/tech/159705> С.1
8. <http://focus.ua/tech/103536> С. 1
9. <http://focus.ua/foreign/86563>
10. <http://www.cybersecurity.ru/prognoz/110495.html> С.1
11. [http://www.rusecounion.ru/cop15\\_5110](http://www.rusecounion.ru/cop15_5110) С.2
12. <http://www.interaffairs.ru/read.php?item=397> С.1

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ КЛАСТЕРОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

**ТИЩЕНКО Александр Николаевич**

*доктор экономических наук, профессор*

Внимание экономической науки в настоящее время обращено на теорию и практику новых форм пространственной организации производства – региональные и промышленные кластеры. Интерес государства и бизнеса к кластерам объясняется их высокой конкурентоспособностью на глобальном и национальных рынках [12]. Становится очевидным, что во многом успех предприятия или фирмы зависит более всего даже не от грамотного использования внутренних ресурсов, а от ближайшего окружения, сотрудничающих и конкурирующих фирм и организаций, работающих в одной товарной цепочке. Особенно это проявляется в инновационной деятельности, когда для воплощения нововведений необходимы усилия нескольких фирм. Поэтому концепция кластеров, своеобразных сетевых форм организации производства, приобрела собую актуальность. Теория региональных кластеров М. Энрайта [16] показывает, что непосредственно последние являются конкретными объектами проведения кластерной политики. К этому выводу М. Энрайт пришел, изучая региональные различия в конкурентоспособности внутри стран и географический масштаб конкурентного преимущества. По общему признанию, движущей силой развития кластеров является ромб конкурентных преимуществ М. Портера [6], отсюда: региональный и промышленный кластер – это отраслевое и пространственное выражение ромба.

В результате изучения и осмысления успешности новых форм территориальной организации производства возникли три научные школы, выдвинувшие свои теории: американская, британская и скандинавская (табл.1).

В работе [5] объединены главные факторы-преимущества промышленных и региональных кластеров, на которые обратили внимание М. Портер и М. Энрайт. Их содержание раскрыто следующим образом:

- увеличиваются производительность труда и эффективность производства, поскольку для фирм облегчается доступ к поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, обслуживанию и образовательным центрам. Ввиду того, что фирмы располагаются в кластере в непосредственной близости друг от друга, облегчается координация совместных действий и трансакции между фирмами-

партнерами. Диффузия инноваций также ускоряется по сравнению с дисперсно-расположенными фирмами;

- стимулируется изобретение нововведений ввиду того, что фирмы имеют доступ к самой современной информации по усовершенствованию производственного процесса, а образовательные и научно-исследовательские центры генерируют новые знания;
- обеспечивается коммерциализация знаний и производства. Создаются льготные условия (наличие соответствующей рабочей силы, поддерживающих институтов и нужных поставщиков) для создания новых фирм и запуска новых ассортиментов товаров.

Применение кластерного подхода наиболее актуально на региональном уровне вследствие необходимости тесного контакта между участниками кластера. В связи с этим важным направлением развития регионального управления на сегодняшний день выступает идентификация региональных промышленных кластеров. Государственная политика по поддержке развития кластеров опирается на научно-обоснованные процедуры и методики выявления и анализа [13].

Подавляющее большинство развитых и многие развивающиеся страны имеют национальные кластерные программы. При этом каждая страна вырабатывает удобную для себя политику формирования кластерных объединений, а кластеры имеют свою специфику организации и функционирования [11]. Кластерный подход к развитию территорий принят в во многих странах на государственном уровне.

К числу одних из наиболее кластеризированных относится японская экономика. Из-за спада в развитии экономики Японии в 1970-80-х гг. промышленные кластеры оказались под пристальным вниманием как центрального, так и местных правительств. Правительство поддержало тренд, при котором каждый регион стремился использовать пути стимулирования роста за счет собственных ресурсов, формирования венчурного бизнеса и новых отраслей. Первоначально процесс кластеризации был основан на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между крупными, средними и малыми предприятиями. Типичный японский кластер состоит из одного крупного головного предприятия и двух или трех уровней субподрядных фирм. Вместо вертикальной интеграции самостоятельные субподрядчики первого уровня связаны с головным предприятием контрактами, такие же связи налажены между поставщиками последующих уровней. Государство содействовало кластеризации через создание особых экономических зон и облегчение налогообложения эффективных кластеров. В последние годы правительство Японии активизирует создание региональных кластеров в

Таблица 1

Основные характеристики теорий новых форм пространственной организации производства\*

Школа	Представители	Теория, концепция	Основные характеристики, приоритеты	Ключевые моменты
1	2	3	4	5
Американская	М. Портер	Теория промышленных кластеров	Основана на выводе из теории ромба конкурентных преимуществ о приоритетности географической концентрации фирм, работающих в одной отрасли, как условия для создания конкурентного преимущества регионов. По М. Портеру, кластер – «это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга»	Географическая близость предприятий кластера приводит к внутренней и внешней экономии за счет использования общей научной и технологической инфраструктуры, усиления конкуренции, образования временных альянсов и т. д.
		Концепция четырех стадий развития наций	По концепции, государства проходят четыре стадии развития конкурентоспособности: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ конкуренция на основе факторов производства;</li> <li>▪ на основе инвестиций;</li> <li>▪ на основе инноваций;</li> <li>▪ на основе богатства.</li> </ul> Первые три стадии отличаются экономическим ростом, экономика переходит от формы развития на основе использования природных ресурсов к экономике, базирующейся на знаниях. На четвертом этапе развитие замедляется и начинается спад	Стадии перехода стран в своем развитии с одной ступени на другую можно идентифицировать и использовать в разработке и реализации национальной и/или региональной политики экономического роста
	М. Сторпер	Теория «идеального» регионального кластера	Предложена схема развития «идеального» регионального кластера из шести стадий: <ol style="list-style-type: none"> <li>1 – образование фирм-пионеров на основе местных специфических навыков производства,</li> <li>2 – создание системы поставщиков и специализированного рынка рабочей силы;</li> <li>3 – образование новых организаций для оказания поддержки фирмам;</li> <li>4 – привлечение в кластер внешних отечественных и иностранных фирм, высококвалифицированной рабочей силы как стимулов для организации новых кластерных фирм;</li> <li>5 – создание неявных активов между фирмами, которые стимулируют диффузию инноваций, информации и знаний;</li> <li>6 – период упадка кластера из-за исчерпания своего инновационного потенциала и/или закрытости для внешних инноваций</li> </ol>	Выделено два типа конкуренции: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ слабая – между ценноконкурентными фирмами (производит более дешевый продукт);</li> <li>▪ сильная – между качественноконкурентными фирмами (производит инновационный продукт.</li> </ul> Выделенные типы конкуренции важны для разработки и проведении странами или регионами политики экономического развития
	М. Энрайт	Теория региональных кластеров	Региональный кластер – это географическая англомерация фирм, работающих в родственных отраслях хозяйства. Региональный кластер может включать в себя: <ol style="list-style-type: none"> <li>1 – промышленный район малых и средних предприятий;</li> <li>2 – концентрацию высокотехнологичных фирм, связанных через развитие и использование общих методов производства (технологий);</li> <li>3 – производственную систему с бывшими предприятиями крупных ТНК и фирмами, «отпочковавшимися» от материнских компаний</li> </ol>	Конкурентные преимущества создаются не на наднациональном или национальном, а на региональном уровне, где главную роль играют исторические предпосылки развития регионов
	С. Резенфельд П. Маскелл М. Лоренцен	Теория региональных кластеров	Как существенный элемент выделяются каналы связей в кластере. Без каналов для производственных трансакций, диалога и коммуникаций между малыми и средними предприятиями даже «критическая масса родственных фирм не является локальной производственной или социальной системой, и поэтому не функционирует как кластер».	Главным условием формирования конкурентоспособного регионального кластера и повышения конкурентоспособности каждой из его фирм является организация сетевого взаимодействия



1	2	3	4	5
Британская	Дж. Даннинг	Эклектическая ОЛИ-парадигма	Исследуются конкурентные позиции стран в потоках ПИИ. Обозначены детерминанты, создающие преимущества в глобальной конкуренции: <i>преимущества владения</i> (О-преимущества) – более высокая степень развития передовых технологий и обладание невидимыми активами; <i>местоположения</i> (Л-преимущества) – существование сравнительных преимуществ в странах, в которых выгодно развернуть производство; <i>интернационализации</i> (И-преимущества) – факторы, побуждающие использовать эти преимущества самим, не выдавая лицензии на производства другим предприятиям. Разработаны индикаторы для измерения каждой детерминанты.	Выделены четыре этапа развития страны в потоках ПИИ и соответствующее каждому этапу поведение трех детерминант ОЛИ-парадигмы. Сделаны <i>добавления к ромбу конкурентных преимуществ стран</i> : фактор влияния ПИИ, или «деятельность международного бизнеса».
	К. Фримэн	Концепция технико-экономической парадигмы	Согласно этой концепции, приоритетное положение одной из отраслей промышленности в мировой экономике определяет одна технико-экономическая парадигма, включающая систему практических знаний стран-лидеров. Каждая парадигма переживает фазу становления, расцвета и заката. В период смены технико-экономической парадигмы страны более низкого уровня развития получают «окно возможности» перейти на более высокий уровень развития	Достоинство концепции в том, что она может подсказать правильные методы для усовершенствования своей экономики и перехода на более высокую стадию развития.
	Х. Шмитц Дж. Хамфри	Концепция взаимодействия цепочки добавления стоимости (ЦДС) и кластера	Выделено соединение концепции кластера (связи на локальном уровне) и цепочки добавления стоимости (связи на глобальном уровне) при объяснении процесса повышения конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве. Выделены <i>четыре основных типа взаимодействий в цепочках добавления стоимости: рыночные взаимоотношения «на расстоянии вытянутой руки»; сетевые взаимоотношения; квази-иерархические взаимоотношения; иерархические взаимоотношения</i>	Показаны основные возможности включения кластеров в ЦДС для повышения своей конкурентоспособности: включение в квази-иерархическую цепь; включение в цепь, характеризующуюся отношениями, основными на местном рынке; включение в сетевые структуры предприятий
Скандинавская	Б-О. Лундваль Б. Йонсон	Теория экономики обучения и национальной системы инноваций	Основана на положении, что изобретение инноваций и генерирование новых знаний является единственным вариантом повышения конкурентоспособности страны, особенно малой. Б-О. Лундваль утверждает, что инновация является не только кумулятивным, но и повсеместным процессом. Вводится понятие добавочной инновации, выделено четыре типа технологического прогресса: <i>стационарная технология</i> , которую можно использовать только в одном месте; <i>добавочная инновация</i> – характерна для малых открытых экономик; <i>радикальная инновация</i> – характерна для крупных государств; <i>технологическая революция</i> , сопровождаемая сменой технико-экономической парадигмы.	Главным процессом, необходимым для улучшения конкурентоспособности малого государства; является «обучение». Вводится термин <i>экономика обучения</i> . В рамках взаимодействия процессов обучения и поиска происходит генерирование новых инноваций – как добавочных, так и радикальных
	Б. Асхайм А. Изаксен	Теория региональной системы инноваций	Для поддержания конкурентоспособности экономик промышленных районов в эпоху новой технико-экономической парадигмы предложена <i>интерактивная инновационная модель</i> , в которой «знание является главным ресурсом, а обучение – главным процессом».	Для конкурентоспособного развития практически любой отрасли специализации региона и устойчивого повышения жизненных стандартов населения необходимо найти оптимальное соотношение необходимых локальных и повсеместных (убиквитетных) знаний в рамках развивающегося в регионе промышленного района или регионально-локального кластера

\*Примечание: в таблице использованы материалы работы [5]

связи с демографической обстановкой (старение населения) и со стремлением вернуть в страну японский капитал, обосновавшийся в других азиатских странах [7].

В США более 60% промышленной продукции производится в рамках кластеров. Создаются комиссии по инициированию создания кластеров, сотни городов и территорий имеют свои кластерные программы. Высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост определяют факторы, стимулирующие распространение новых технологий. Это характер и структура взаимодействия науки, образования, финансирования, государственной политики и промышленности. Первоначальный капитал обычно выделяется штатом, затем привлекаются средства частных компаний. Ключевую роль в развитии кластеров и региональной экономики США имеют университеты. Исторически сложившаяся со середины XIX в. связь университетов и бизнеса привела к возникновению Силиконовой Долины вблизи Стэнфордского университета, производственные результаты которого в 2008 г. превысили 70 млрд. долл. Сотрудничество бизнеса и академической среды базируется на принципе конкуренции – финансирование университета со стороны частного сектора осуществляется в зависимости от результатов исследований. Важно отметить, что в XXI в. вовлечение федеральных властей в развитие регионов, особенно в формирование высокотехнологических кластеров, значительно выросло. Задача формирования и укрепления региональных инновационных кластеров в США поставлена в число важнейших национальных приоритетов [2].

Опыт кластерного развития экономики Канады также характеризуется высокой инновационной составляющей в структуре промышленности, позволяющей создавать высокотехнологические кластеры. Инновационная кластерная стратегия, координацию которой осуществляет Национальный исследовательский совет (НИС), возникла как ответная реакция на существовавший в недавнем прошлом достаточно низкий уровень научно-исследовательской деятельности в канадских компаниях. Основной целью инновационной стратегии Канады является вовлечение всех существующих наработок в области технологий и инноваций в деятельность правительства, академий и частного сектора для повышения общего инновационного потенциала. Отличительной чертой региональных кластерных инициатив, сформированных при участии НИС, является то, что все кластеры входят в межрегиональные сети. Поддержку кластера на федеральном уровне оказывает правительство Канады, инвестируя в перспективные научные исследования, содействуя в создании образовательных программ, защите интеллектуальной собственности и т. д.

Про значимость промышленных кластеров для европейской экономики свидетельствует тот факт, что в 1968 г. в Европе в рамках ЕС был создан Генеральный директорат по региональной политике, в 1975 г. – Европейский фонд регионального развития. В 1988 г. Европарламентом была принята Хартия регионализма, начал функционировать

Совет региональных и местных сообществ [3]. В Декларации об укреплении экономического сотрудничества в Европе (1997 г.) и Плате действий, ее детализирующем, формирование новых производственных систем на основе сетей и кластеров провозглашено в качестве одного из наиболее актуальных направлений развития европейского сотрудничества. В июле 2006 г. в ЕС был одобрен и принят Манифест кластеризации в странах ЕС, а в январе 2008 г. в г. Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам утвержден Европейский кластерный Меморандум. Свою поддержку процессам кластеризации странам Европы с переходной экономикой продемонстрировал саммит ЕС «Восточное партнёрство», состоявшийся в г. Праге 7–10 мая 2009 г. [2].

Во Франции, где традиционно сильным был государственный сектор, в 1995 г. была принята Программа об устройстве и развитии территорий, создана организация по управлению развитием территорий и фонд их обустройства. В течение четырех лет было разработано несколько десятков проектов программ развития регионов, в ходе реализации которых 4300 предприятий образовали крупнейшую сетевую систему, сконцентрированную вокруг 30-ти крупнейших компаний. Предприятия действуют под лозунгом «Система – это больше, чем сумма составляющих ее элементов». Исследования, позволяющие идентифицировать кластеры, находящиеся в процессе становления, выполняет Национальное агентство планирования (DATAR).

В Германии процесс кластеризации характеризуется меньшей централизацией. Развитию территорий способствует федеральное устройство, в соответствии с которым земли имеют большую самостоятельность и осуществляют собственные программы за счет своих средств. Первоначально большинство кластеров образовалось спонтанно. Последующая государственная политика по поддержке и развитию этих формирований привела к созданию в Германии большой группы новых кластеров. Большинство кластерных инициатив являются результатом активности властей региона или города, в чём всегда ощущается специфика каждого региона. Так, после объединения страны наметилась тенденция перемещения предприятий автомобильной промышленности на территорию Восточной Германии в связи с наличием благоприятной инфраструктуры и более низкими издержками производства. Амбиции кластера Восточной Германии выходят далеко за пределы региона. В нем планируется создание центрального международного наблюдательного центра, аккумулирующего всю информацию, касающуюся отрасли автомобилестроения. Национальное правительство страны также внедряет большое число программ поддержки отдельных регионов через формирование кластерных структур, хотя конкретная поддержка осуществляется главным образом через предоставление исследовательским институтам оборудования, технологий и финансов.

Ключевым фактором реализации кластерных инициатив в Австрии стала политика стимулирования развития связей между исследовательскими институтами

и промышленным сектором, снижение регуляторных барьеров в инновационных программах и формирование центров конкурентоспособности. Движущей силой явилась Инновационно-исследовательская программа (TIP), основанная по инициативе федерального правительства и принятая в первой половине 1990 г. В соответствии с программой, на макроуровне изучалось взаимодействие государственных и частных институтов с фирмами, на мезоуровне регионов – структурные сдвиги в экономике, на микроуровне – поведение фирм. На базе проведенного анализа были разработаны мероприятия, получившие название «Путь в информационное общество и общество знаний». Программа включала модули: национальная система инноваций; производительность; рост и занятость; регулирование как инструмент технологической политики; консультирование в области технологической политики. Примером эффективного развития на основе кластерной модели служит подъем автомобилестроения, сосредоточенного в двух кластерах земель Штирия и Верхняя Австрия, производящих более 10% ВВП страны [1].

В Финляндии кластерный подход к анализу структуры экономики стал популярным после того, как он впервые был использован для разработки промышленной политики страны в 1991–1993 гг. Толчком к развитию кластеров послужила работа М. Портера [2], под влиянием которой в Финляндии было инициировано масштабное исследование (отчет «Advantage Finland – The Future of Finnish Industries» опубликован в 1995 г.). В нем проанализированы структура, тенденции развития и оценивались перспективы конкурентоспособности финских кластеров. Версии исследования вошли в учебные программы экономических вузов, курсов повышения квалификации менеджеров и государственных служащих, сделав кластерный подход к пониманию микро- и мезоэкономических процессов базовым аналитическим инструментом чиновников и управленцев всех уровней. Специалисты Института исследования экономики Финляндии методами анализа таблиц «затраты-выпуск» идентифицировали девять кластеров, обладающих очевидной или потенциальной конкурентоспособностью: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуг, здравоохранения, машиностроительный, пищевой, строительный. Критерием являлось наличие устойчивого экспорта и приток иностранных инвестиций. Был определен «кластерный каркас» и составлены кластерные карты. В настоящее время лесной, информационный и телекоммуникационный кластеры являются важнейшими для экономики Финляндии, обеспечивая основной объем экспорта и формируя значительную часть ВВП. Промышленная политика, одной из основ которой, наравне с построением национальной инновационной системы, явился учет кластерной природы конкурентоспособных производств, принесла блестящие результаты [4; 8; 15]. Опыт развития кластеров Финляндии взят на вооружение Северо-Западными областями России.

Унифицированный подход к межфирменному сотрудничеству был разработан в Дании в 1989–1990 гг. На

подготовку проекта в течение трех лет было выделено 25 млн долл., чтобы определить перспективные сетевые структуры в стране. Были подготовлены специалисты по созданию сетевых структур, на реализацию проекта выдавались гранты. Программа была запущена в традиционных отраслях: агропромышленном комплексе, который по объемам производства превышает все остальные секторы экономики; текстильном производстве; изготовлении мебели; производстве средств защиты окружающей среды и электро медицинской аппаратуры; фармацевтике. Следует отметить, что агропромышленный комплекс является ключевым с позиции потребительского рынка и инвестиционного потенциала. Особую роль в нем играет так называемая «молочная вертикаль»: от переработки молока до поставщиков технологий и оборудования. Датский Совет по развитию бизнеса как орган, отвечающий за разработку концепции кластеризации, инициировал ряд новых разработок в этой области с привлечением ряда министерств. В рабочих группах участвовало 513 аналитиков из фирм, организаций, институтов и министерств, предложения которых отражали широкий спектр проблем: от изменений в законодательстве, административных структурах до размеров бюджетных ассигнований. Реализация программы вывела Данию в мировые лидеры по кластеризации экономики [4].

В Великобритании, подобно Дании, политика правительства направлена не на создание новых кластеров, а на использование существующих региональных ресурсов. В середине 1990-х гг. правительство Великобритании разместило заказ на выявление и картографию всех региональных кластеров в стране. По результатам исследований была сформулирована Прогнозная технологическая программа, реализация которой привела к успешному региональному динамичному развитию в производстве автомобилей, электроники, химикатов и ряде традиционных секторов. При этом усиленно стимулируется кооперация между бизнесом и академической средой и совместное использование результатов сотрудничества [10].

Наглядным примером реализации кластерных форм производства является Тайвань, который в конце 1970-х г. переживал стагнацию традиционных отраслей индустрии из-за роста стоимости рабочей силы. Кроме того, крайне высокой была «утечка мозгов» среди ученых и инженеров. В 1980 г. правительством было принято решение о создании научно-технологического парка в городе Шинчу (Hsinchu Science Park), специализирующегося на микроэлектронике и производстве электронных устройств. Так как построить большую многоуровневую электронную компанию с нуля за короткое время практически невозможно, то упор был сделан на инкубацию и развитие малых и средних инженерных компаний, сосредоточенных в одной географической точке. Технологическая вертикаль разработки и производства электроники выполнялась в виде кластера взаимосвязанных малых и средних инженерных компаний, расположенных в пределах технопарка. Массированная инкубация малых инженерных компаний оказалась крайне успешной и опиралась на следующие ключевые факторы:

- мощная поддержка государства через администрацию технопарка, обеспечившее строительство офисных и производственных площадей для инкубируемых резидентов;
- активное привлечение экспатриантов из США для создания новых компаний и миграции технологий (реверс «утечки мозгов»).

Кроме того, была создана эффективная система финансирования малых инженерных компаний, начиная с их инкубации через венчурные фонды и систему государственных грантов; разработаны устойчивые связи между университетами, исследовательскими центрами и малыми/средними инженерными фирмами. Немаловажным являлось выполнение таких задач, как создание благоприятной среды для индустриальных предпринимателей и инженеров, а также выработка терпимого отношения к неудачам при создании новых изделий и технологий. В настоящее время технопарк Шинчу является местом концентрации нескольких сотен электронных компаний, среди которых такие гиганты электронной индустрии как ACER, TSMC, UMC и множество других компаний, которые лидируют на мировом рынке.

Крупнейший кластер Южной Кореи – комплекс электронной промышленности Куми (Kumi Electronic Industry Complex – KEIC). Кластер занимает 3,2% территории провинции, расположен на главной транспортной магистрали, связывающей Сеул с главным морским портом Пусан. Кластер состоит из четырех крупных технологических парков. В состав комплекса входят крупнейшие производители электронной продукции (табл. 2), а объем экспорта продукции превышает 20 млрд долл. – более 10% всего экспорта Южной Кореи. В кластере функционируют государственные организации: Информационный центр промышленных технологий, Корейская корпорация развития электронной промышленности и Центр для обучения иностранных рабочих.

Таблица 2

Крупнейшие компании кластера в Куми

Компания	Основная продукция
LG Electronics	Мониторы, телевизоры, видеомагнитофоны, радиотелефоны и другие цифровые приборы и носители информации
LG Philips Display	Жидкокристаллические дисплеи
Daewoo Electronics	Телевизоры и магнитофоны
Samsung Corning	Телевизоры, кинескопы, жидкокристаллические дисплеи

Правительство страны и крупные ТНК внесли значительный вклад в формирование и развитие кластера. Первоначально производство бытовой электроники было организовано на базе лицензионных соглашений, Корея повысила собственные расходы на НИОКР и перешла к стратегии партнерских отношений с иностранными

фирмами, в том числе с малыми и средними инновационными предприятиями в США, научными центрами в России и т.д. До вступления Южной Кореи в ВТО (1995 г.) широко использовались прямые субсидии, низкопроцентные займы и налоговые льготы, после вступления правительство перешло к менее явным формам поддержки индустриальных кластеров. В последние годы прилагаются усилия для того, чтобы сделать кластер электронной промышленности в полной мере высокотехнологичным, генерирующим новые знания и продукты. Государством осуществляются значительные инвестиции в развитие местных университетов и повышение качества образования. Принято законодательство, стимулирующее совместную исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность правительственных лабораторий и частных фирм. Стимулируется развитие региональных технопарков и наукоградов. Пример Куми показывает, что кластеры не возникают на пустом месте, их успех обусловлен наличием объективных исходных предпосылок, бюджетных, налоговых, денежно-кредитных и таможенных стимулов, благоприятного инвестиционного климата.

По такому же пути идут страны с переходной экономикой. Наиболее показателен в этом аспекте пример Казахстана, где принята политика формирования системы региональных и субрегиональных кластеров как основы повышения конкурентоспособности экономики. С целью повышения конкурентоспособности ключевых недобывающих секторов экономики в 2004 г. в Казахстане при содействии американской консалтинговой компании J. E. Austin Associates, Inc. началось осуществление первой кластерной инициативы [9; 14]. В 2005 г. постановлением правительства Республики Казахстан были сформированы и утверждены планы по созданию и развитию на республиканском уровне семи пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики: туризм, пищевая промышленность, нефтегазовое машиностроение, текстильная промышленность, транспортно-логистические услуги, металлургия, строительные материалы. В Западно-Казахстанской области для финансирования создания машиностроительного кластера на базе заводов ВПК Уральска создано АО «Градиент». В Мангистауской области функционирует строительный кластер, объединивший добычу сырья (глина, известь, щебень, ракушечник), выпуск стройматериалов, изготовление конструкций и возведение объектов. В Восточном Казахстане создан горно-металлургический кластер (ГМК), ориентированный на выпуск продуктов с высокой добавленной стоимостью и комплексную переработку отходов, развитие которого будет способствовать отходу от сырьевой направленности региональной экономики и ускорению ее экономического роста. В ГМК Восточно-Казахстанской области уже состоялись холдинговые кластеры: цинка, свинца (АО «Казцинк»), титановой губки (АО «Усть-Каменогорский титаномагниевого комбинат»), в производстве редких и благородных металлов (АО «Ульбинский металлургический завод»). Создается кластер, интегрирующий добычу золота и выпуск ювелирных изделий.

В Республике Беларусь действует совместный проект программы развития ООН и Совета по развитию предпринимательства в республике «Формирование благоприятных административных, правовых и экономических условий для развития предпринимательства посредством активизации диалога государства и частного сектора», одним из направлений деятельности которого является изучение международного опыта в формировании производственных кластеров с целью его использования в Республике Беларусь [7].

Примеры развитых и развивающихся стран убеждают, что современное конкурентоспособное производство может базироваться только на процессах интеграции: горизонтальной, региональной, вертикальной. Прогресс движется не отдельными фирмами, а объединениями, группами, кластерами и сетями. Этот опыт особенно актуален для стран СНГ, для которых превращение в технологические державы видится объективной необходимостью. Украине, как одному из европейских государств, в своих программах развития следует учитывать общемировой опыт развития территорий с применением программ кластеризации, реализация которых способна обеспечить высокую конкурентоспособность национальной экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Горшенева О. В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах // Экон. вест. Ростов. гос. ун-та. – 2006. – № 4. – Ч. 2. – С. 29–36.
2. Куценко Е. Кластеры в экономике: практика выявления // Обозреватель-observer. – 2009. – № 10. – С. 109–126.
3. Ларионова Н. А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экон. вест. Рост. гос. ун-та. – 2007. – № 1. – Ч. 2. – С. 45–52.
4. Новые формы организации инновационного процесса [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://subcontract.ru>
5. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
6. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002. – 496 с.
7. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт/ Совместный проект Программы развития ООН и Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.
8. Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Экономика региона. – 2007. – № 18 Ч.2 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru>
9. Руководство по развитию кластеров. – Алматы: АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», 2006. – 56 с.
10. Сkoch А. Международный опыт формирования кластеров [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.intelros.ru>
11. Тищенко О. М. Класифікація промислових кластерів: типи і моделі // Науковий вісник Волинського національного університету. – 2010. – № 4. – С. 12–18.
12. Тищенко О. М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність, концепції // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – К.: Вид.-поліграф. центр «Київський університет», 2010. – Вип. 21. – С. 74 – 81.
13. Тищенко А. Н. Кластеры: признаки, диагностика и формирование / А. Н. Тищенко, В. С. Загорский // Проблемы экономики. – 2009. – № 4. – С. 72 – 79.
14. Турганбаев Е. М. Идентификация региональных промышленных кластеров и оценка их структурного воздействия на экономику региона (на примере ВКО) / Е. М. Турганбаев, М. В. Козлова // Управление Большими Системами. – 2009. – Вып. 25. – С. 139 –178.
15. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности - опыт развития кластеров Финляндии [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://subcontract.ru>
16. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S. van Hoof. – Utrecht, 1993. – P. 87–102.

УДК 336.22

## ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ НА МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

**ТИЩЕНКО Олександр Миколайович**

*доктор економічних наук, професор*

**БІЛЯЄВСЬКА-ПЛОТНИК Любов Олександрівна**

*аспірантка*

**В** трансформаційний період в економіці, характерний для сучасного етапу розвитку України, посилюється роль держави в регулюванні багатьох сфер суспільної та приватної діяльності. Це безпосередньо стосується оподаткування як невіддільної частини державного впливу на реальний сектор економіки за допомогою зміни окремих елементів податкової системи. Структура останньої є сферою застосування напрямків державного регулювання оподаткування, форми та засоби якого змінюються залежно від вихідних умов та потреб економіки.

На кожному етапі розвитку суспільства, поряд з еволюцією податків, формувалися теоретичні погляди на державу, основні цілі її функціонування, форми існування і методи управління суспільством. Податки виступають необхідною ланкою економічних відносин, тому в усіх економічних теоріях минулого розглядають проблеми податкової політики, місця податків в економіці держави, варіанти побудови податкової системи [1], що також актуалізує розгляд генезису податкових знань.

Дослідження еволюції теорії оподаткування (рис. 1) виявило розбіжність поглядів науковців на сутність та роль податків в економіці, як змінювалася залежно від соціально-економічних умов окремої стадії розвитку держави. Об'єктивні потреби останньої зумовлюють надання пріоритету фіскальній або регулюючій функціям податків. Саме відсутність єдиного підходу до трактування цієї категорії обґрунтувала потребу в залученні історичного методу пізнання.

Відсутність єдиного підходу до означення податку є пріоритетною економічною парадигмою, що пояснює його сутність залежно від вихідних умов цієї стадії розвитку. Наявність негативного або позитивного ставлення до податків полягає в наданні важливості кожній функції окремо, а не в їх єдності, що є в дійсності поверховим розумінням сутності цього явища. Податок виступає структурним елементом дослідження всіх форм оподаткування його було розглянуто з позиції визначення його внутрішньої якості в ретроспективі історичного тлумачення поглядів основних економічних шкіл, щоб відокремити ті специфічні властивості оподаткування, які можна ретранслятувати на сучасні умови економіки.

Автори [1] зауважили, що для розуміння причин виникнення й розвитку сучасних податкових теорій необхідно визначити основні історичні віхи теоретичних досліджень в області оподаткування. Щодо потреби застосувати історичний метод аналізу сутності податків слід зазначити, що для об'єктивності їх пізнання неможливо вивчати та аналізувати лише сучасні теоретичні підходи в оподаткуванні. Існує зв'язок між старим та новим знанням тому, що нові підходи є логічним продовженням минулих з відмовою та запереченням певних його частин.

Порівняльний аналіз позицій фундаментальних економічних шкіл в аспекті оподаткування (див. рис.1) обґрунтував вектори державного регулювання оподаткування для посилення ролі держави в сучасних економічних процесах, продовжуючи рекомендації школи неонінституціоналізму в напрямку теорії суспільного вибору. Наголошується на тому, що процес прийняття рішень в сфері державного регулювання оподаткування має базуватись на багатоваріантному підході при врахуванні взаємозалежності елементів системи для аналізу їх змін і впливу на рівень соціально-економічного розвитку в державі та її адміністративно-територіальних одиницях (АТО).

Необхідність трансформації податкової системи обумовлена економічними вимогами відповідно даного етапу розвитку, що відбувається в процесі державного регулювання оподаткування (ДРО), місце якого в системі державного регулювання економіки зображено на рис. 2.

Державне регулювання оподаткування (пунктирна стрілка) визначається, як свідомий вплив держави на податкову систему шляхом зміни окремих її елементів для забезпечення паритету інтересів усіх учасників оподаткування (держави, її АТО та платників податків). Крім того, зміна елементів податкової системи використовується державою для коригування рівня соціально-економічного розвитку в формі прояву податкового регулювання (блок пунктирного окреслення). Ідентифікація вихідних умов рівня соціально-економічного розвитку визначає цілі ДРО та замикає причинно-наслідкові зв'язки наведеної схеми. Таким чином, ДРО є з одного боку процесом трансформації податкової системи, а з іншого – інструментом досягнення економічних цілей держави. Це обґрунтовує необхідність дослідження зв'язків між рівнями оподаткування, соціального й економічного розвитку в державі взагалі та її АТО зокрема, тому що саме на місцевому рівні реалізується прикладний характер державного регулювання оподаткування.

Необхідність аналізу рівня оподаткування в державі та її АТО во взаємозв'язку з рівнями соціального й економічного розвитку обумовлено існуванням наступного причинно-наслідкового ланцюжку: розвинена економіка є передумовою акумулювання значних обсягів податкових платежів, використання яких може бути спрямовано на фінансування соціального розвитку. У цьому контексті доцільно визначити співвідношення наведених рівнів, які характеризуються певним інформаційним простором позначників.

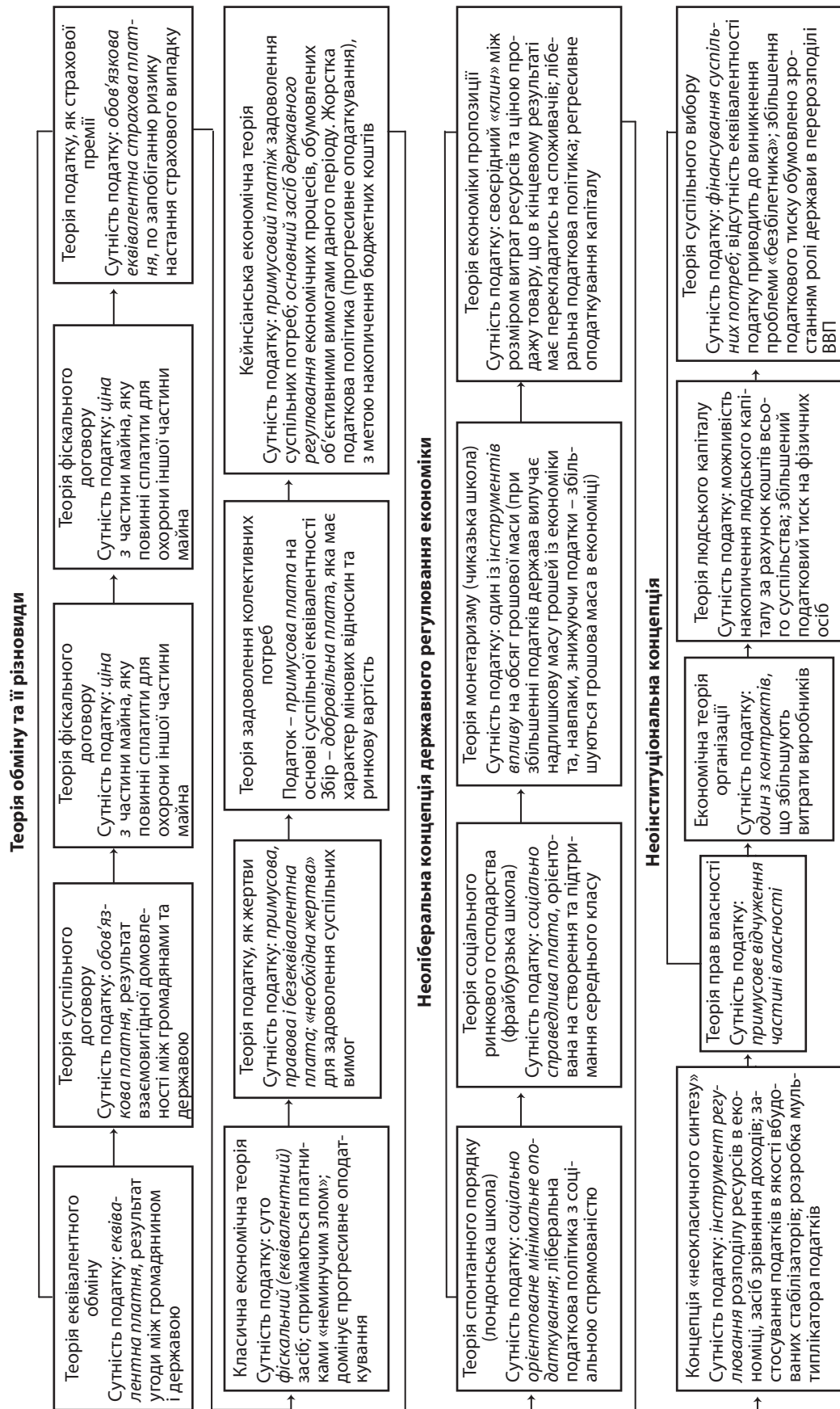


Рис. 1. Розвиток теоретичних поглядів у складі основних економічних шкіл на природу та сутність податків

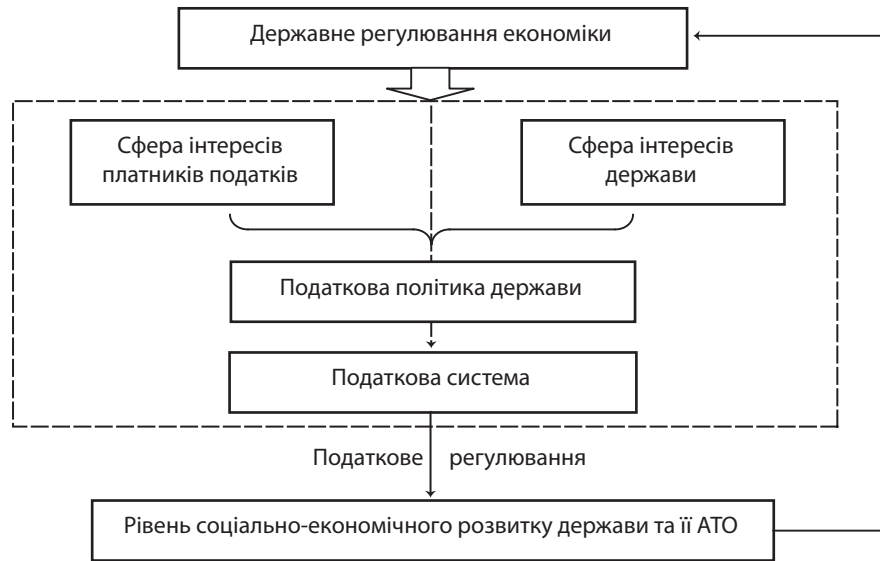


Рис. 2. Схема взаємозв'язку елементів державного регулювання оподаткування

Залучивши методику контент-аналізу декомпозиції наукових підходів економістів відокремлено масив показників, що характеризують рівні оподаткування, соціального й економічного розвитку АТО. Подальший аналіз потребує скорочення інформаційного простору визначених ознак на основі перевірки мультиколінеарності. Отже, для аналізу взаємозв'язку рівнів оподаткування, соціального та економічного розвитку виділені наступні складові:  $Y$  – показник, що характеризує рівень оподаткування АТО (відношення фактичного обсягу податкових надходжень АТО, контрольованих ДПАУ, до розміру ВРП);  $B_1$  – сукупність показників, що характеризують рівень соціального розвитку АТО (показники очікуваної тривалості життя, стійкості сімей, розвитку галузі вищої освіти, співвідношення середньомісячної пенсії і прожиткового мінімуму на одну непрацездатну особу, співвідношення грошових доходів і прожиткового мінімуму населення, забезпеченості населення житлом та легковими автомобілями, забрудненості атмосферного повітря від стаціонарних джерел; коефіцієнти депопуляції, смертності немовлят, забезпеченості лікарями всіх спеціальностей та лікарняними ліжками, злочинності; рівень офіційно зареєстрованого безробіття);  $B_2$  – сукупність показників, що характеризують рівень економічного розвитку АТО

(обсяги промислового, сільськогосподарського виробництва, інноваційної продукції, роздрібного товарообігу, експорту; кількість малих підприємств на 10 000 осіб населення; фінансовий результат діяльності підприємств; інвестиції в основний капітал; ВРП на душу населення). Складові  $B_1$  та  $B_2$  обчислені в інтегральні показники відповідно рівнів соціального й економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, що агрегують значення множини ознак, виділених стосовно предметного поля дослідження, які розраховані на основі методу багатовимірного аналізу [3; 4].

Проведене групування АТО за складовими  $Y$ ,  $B_1$  та  $B_2$  дозволило отримати їх позиціонування в просторі «рівень оподаткування – рівень соціального розвитку – рівень економічного розвитку». На основі методики кластерного аналізу (з застосування пакету STATISTICA 6.0) виділено дві групи, до яких належать адміністративно-територіальні одиниці з наступною характеристикою: «високе значення рівнів оподаткування, соціального й економічного розвитку»; «низьке значення рівнів оподаткування, соціального й економічного розвитку». Лінгвістичне визначення кількісного розміру показників як «високий» та «низький» ґрунтується на описі шкали Харінгтона [2]. Структуру наведених груп у 2009 р. показано в табл. 1.

Таблиця 1

Результати групування АТО в залежності від співвідношення « $Y - B_1 - B_2$ » у 2009 р.

Характеристика груп	«Високе значення рівнів оподаткування, соціального й економічного розвитку АТО»	«Низьке значення рівнів оподаткування, соціального й економічного розвитку АТО»
АТО	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Луганська, Одеська, Полтавська, Харківська	АРК, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська



Протягом досліджуваного періоду (2000–2009 рр.) склад адміністративно-територіальних одиниць в групах не зазнавав істотних змін. За більшістю АТО спостерігались сталі позиції у відповідних групах. Встановлено, що високий рівень оподаткування відзначався в тих АТО, які мають відповідні значення рівнів економічного та соціального розвитку, чим доводиться існування взаємозв'язку між наведеними складовими. Це зумовлено тим, що розвинена економіка промислово потужних територій (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Одеська, Харківська області) дозволяє отримувати значну частину податкових надходжень, чим пояснюється порівняно більший рівень оподаткування в таких областях.

Аналіз зміни позицій адміністративно-територіальних одиниць по виділених групах виявив, що внаслідок зменшення ставки з податку на прибуток підприємств та встановлення пропорційної ставки податку з доходів фізичних осіб відбулось зниження значень рівнів соціального й економічного розвитку в АТО. Це можна пояснити тим, що, унаслідок лагового характеру державного регулювання оподаткування зниження ставок податків призвело в короткостроковому періоді до скорочення податкових надходжень, чим обмежило фінансування соціального розвитку та призвело до його зниження.

У результаті високого рівня економічного розвитку, що обумовлює здатність акумулювання великих обсягів податкових платежів, у 32% адміністративно-територіальних одиниць відзначається відповідний високий рівень соціального розвитку, який є результатом спроможності таких АТО у фінансуванні пов'язаних з ним видатків. Однак 68% територій знаходиться в групі з низькими значеннями аналізованих показників, що обґрунтовує необхідність спрямування пріоритетів державного регулювання оподаткування відносно зміни якісних позицій АТО. В цьому контексті доцільним є перегляд діючого законодавства стосовно розширення самостійності АТО щодо диференціації норм оподаткування залежно від соціально-економічного розвитку окремих територій. Однак обмеженість місцевого самоврядування відносно наведених питань вимагає використання існуючих податкових інструментів. Відповідні розрахунки показують, що за період 2005–2009 рр. рівень оподаткування в більшій частині АТО є нижчим відповідного значення по Україні. Оскільки основним бюджетотворюючим податком адміністративно-територіальних одиниць є податок з доходів фізичних осіб, то доцільно розглянути його в якості резервного джерела доходів місцевих бюджетів.

Наведена методика аналізу адміністративно-територіальних одиниць дозволяє оцінити залежність рівнів соціального й економічного розвитку від рівня оподаткування в АТО. Доведено наявність взаємозв'язку між складовими  $Y$ ,  $V_1$  та  $V_2$  на мезорівні, де реалізується прикладний характер державного регулювання оподаткування. Це підтверджується якісною характеристикою та структурою отриманих груп, внаслідок кластеризації АТО та їх позиціонування в просторі « $Y - V_1 - V_2$ ». Зміна рівня оподаткування, соціального й економічного розвитку в адміністративно-

територіальних одиницях внаслідок трансформації податкової системи вказує на необхідність врахування впливу державного регулювання оподаткування на соціально-економічні показники, для чого проведено подальший аналіз на макрорівні.

Сучасна статистична аналітика зазначає, що в середньому до 62% індивідуальних доходів громадян, що працюють й сплачують податки через податкову систему до бюджету й Пенсійного фонду, а для пенсіонерів та інших соціально незахищених прошарків громадян України податкове навантаження сягає 47,5% їхніх індивідуальних доходів, загальне податкове навантаження на економіку у формі сукупних вимог до платників податків становить близько 39,1% від обсягу ВВП України, а несплата податків та інших обов'язкових платежів дорівнює 43,5% ВВП України. У розрізі динаміки податкове навантаження знизилось з 35,5% в 1998 р. до 31,8% в 2004 р. тобто до рівня, що нижчий не лише порівняно з розвинутими європейськими країнами, а й з країнами – новими членами ЄС, де наведений показник становив 33,1%. Протягом 2005–2009 рр. рівень податкового навантаження в Україні значно зріс – з 36,7% до 39,1% відповідно, наблизившись до середнього рівня в розвинутих європейських країнах і перевищив показник у країнах – нових членах ЄС.

Починаючи з 1995 р. для національної податкової системи характерним є зниження податкового навантаження на платників податків. Це доводить зниження ставки ПДВ з 28% до 20% та податку на прибуток підприємств з 30% до 25%, запровадження плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб за ставкою 15%. Крім того, ставки, за якими справляється акцизний збір і податок з доходів фізичних осіб, сьогодні в Україні є значно нижчими, ніж у більшості розвинених країн світу. Таким чином, зниження законодавчо встановлених ставок за основними податками, та відповідно зниження податкового навантаження, не привело до відповідних якісних змін в функціонуванні податкової системи. Наведені дані відображають саме недовірливість проведеної податкової політики внаслідок неефективного державного регулювання оподаткування.

У преамбулі останньої редакції Проекту стратегії реформування податкової системи України від 5.08.2009 р., яка розроблена на період до 2018 р., зазначено, що її метою є проведення податкової реформи, спрямованої на побудову сучасної конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, інтегрованої в ЄС, забезпечення сталого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі, проведення збалансованої бюджетної та соціальної політики на середньострокову перспективу. Досягнення зазначеної мети можливе лише за умови реалізації виваженої державної податкової політики, що передбачає, зокрема, прийняття Податкового кодексу України, виконання положень якого забезпечить досягнення балансу інтересів держави та платників податків. Зазначене обґрунтовує потребу в розробці напрямків державного регулювання оподаткування в стратегічному курсі як певної моделі дій у розрахунку на довгострокову перспективу, здатної передбачати не тільки зміни обста-



Зміст сформованих сценаріїв ДРО базується на дослідженні податкових реформ вітчизняної та зарубіжної практики, а також на порівняльному аналізі податкових ставок країн-членів ЄС. Проаналізувавши відокремлені взаємозв'язки оподаткування з соціально-економічним розвитком в державі за допомогою побудованої імітаційної моделі в реальному часі та спрогнозувавши ситуацію залежно від різних значень параметрів, було протестовано відібрані сценарії ДРО, дана їх оцінено, та визначено найбільш ефективні (по розміру індикативних показників та показнику еластичності податкової системи).

Регулювання розміру податкових ставок здійснюється в комплексі зі зміною інших елементів розробленої моделі, зокрема пропонується зниження обсягу надаваних пільг з податку на прибуток підприємств та збільшення розміру мінімальної заробітної плати. Обґрунтування варіанту сполучення розміру ставки з податку на доходи фізичних осіб та мінімальної заробітної плати здійснено на основі матриці розмірності  $m \times n$ , де:  $m$  – варіанти ставки податку з доходів фізичних осіб (13,0%; 14,0%; 16,0%; 17,0%; 18,0%);  $n$  – варіанти розміру мінімальної заробітної плати. Математичне вираження сучасного рівня мінімальної заробітної плати прийнято рівним 1,0. Пошук інших варіантів зазначеного показника здійснюється його збільшенням (відповідно 1,1; 1,2; 1,3; 1,4; 1,5) до виявлення того варіанту, при якому індикативні показники зростатимуть найбільшим чином. У результаті розрахунків за моделлю встановлюються відхилення показників соціально-економічного розвитку та оподаткування від значень базового варіанта, на основі чого приймається рішення про доцільність застосування окремого сценарію.

У дослідженні виокремлено такі сценарії:

(0) – базовий сценарій – усі показники характеризуються реальною динамікою на певний період часу, представлені своїми значеннями без змін, згідно з останнім періодом (2009 р.): збільшився обсяг податкових надходжень на 4%, при цьому зменшилася частка податків у ВВП з 14,74% у 2009 р. до 14,54% у 2013 р., однак такі важливі показники соціально-економічного розвитку, як доходи підприємств та доходи населення, зросли за п'ять років лише на 5% та 1,1% відповідно тобто за відсутності цілеспрямованої політики податкового регулювання можна чекати спад економіки, зменшення реальних доходів підприємств та населення і перекладення всього розміру податкового навантаження на галузеву структуру, що є вагомим чинником створення ВВП.

(1) зниження ставки ПДВ до рівня 17% поступово протягом трьох років (відповідно 19, 18, 17%): розрахунки показали, що надходження від ПДВ впали на 13%, а сумарні податкові надходження зменшилися порівняно з базовим сценарієм на 7%, це призвело до зниження рівня податкового навантаження на 2%; зовсім не відреагував на зниження ставки ПДВ показник доходів населення, а прибуток підприємств зменшився на 3%.

(2) зниження ставки податку на прибуток підприємств до 20% та зменшення кількості пільг з цього податку в 0,7 рази порівняно з наявними обсягами показало різке

збільшення податкових надходжень порівняно з базовим сценарієм, майже на 10 %, істотно збільшився обсяг податкових надходжень від податку на прибуток підприємств (7%) завдяки розширенню бази оподаткування та ПДВ (3%), тому зросла частка податків у ВВП (7%); однак це не характеризує саме навантаження податкової системи, а відбувається через те, що зростає швидше загальний показник ВВП в країні за податкові надходження; також несуттєвих змін зазнали показники ВВП на душу населення (+2%) та рівень прибутку підприємств (+2,3%), і не відреагував показник рівня доходів населення.

(3) збільшення ставки податку з доходів фізичних осіб до 18% в комплексі зі збільшенням розміру соціальних стандартів, зокрема мінімальної заробітної плати в 1,5 рази проти сучасного рівня, призвели до істотного збільшення податкових надходжень на 5,2%, і, як наслідок, зростання податкового навантаження, інші показники соціально-економічного розвитку також зазнали істотного збільшення показників: доходи населення на – 11%, прибуток підприємств на – 8%, ВВП на душу населення на – 8,6% порівняно з базовим, що характеризує такий підхід як позитивний з погляду зростання економіки.

(4) сполучення умов сценаріїв (1) + (2) + (3) зумовлює збільшення податкових платежів та інших показників соціально-економічного розвитку більше, ніж попередні сценарії: ВВП на душу населення зріс на 11%, сумарні податкові надходження змінилися в бік зростання на 8% та своїми темпами випередження посприяли збільшенню податкового навантаження; податкові надходження за окремими податками (ПДВ та податок на прибуток підприємств) відреагували на зміни системи спочатку зниженням кількісних значень, а потім на третій та четвертий рік імітації відповідно, зросли. Це пояснює така властивість податкової політики, як наявність лагів в процесі її впровадження, тобто здатність системи реагувати на зміни з певним інтервалом часу, який залежить від її специфічних ознак. Тенденція збільшення обсягу податкових надходжень, а також інших показників соціально-економічного розвитку, засвідчує, що доцільно застосувати цей сценарій, де зафіксовано найбільше позитивне відхилення зазначених показників.

Аналіз даних показує, що найзбалансованішим варіантом трансформації податкової системи є четвертий сценарій. Відображено ситуацію, коли політика регулювання розміру податкових ставок в комплексі з програмою перегляду податкових пільг та збільшенням соціальних стандартів населення, зокрема мінімальної заробітної плати, дає найкращий соціально-економічний ефект. При цьому найбільше позитивне відхилення досліджуваних показників відбувається за цим сценарієм вже на третій рік імітації, що є найсприятливішим за умов дефіциту бюджету та кризової економіки.

Ефективність запропонованих сценаріїв підтверджена коефіцієнтом еластичності податкової системи (E) відносно умов кожного варіанта: податкова система з найменшим показником еластичності ( $E = 0,98$ ) буде за реалізації умов сценарію (1); податкова система вважається еластичною,

якщо  $E \geq 1$ , тобто здатність податкових надходжень збільшується швидше, ніж ВВП, що притаманно умовам сценаріїв (2), (3) і (4), де еластичність дорівнює відповідно 1,05, 1,19 та 1,09.

Надмірна участь держави в регулюванні податкової системи породжує збільшення складностей оподаткування, які спричиняють адміністративний податковий тиск на платників. Здійснено імітацію додаткового сценарію зменшення наведених труднощів з таким результатом: прибуток підприємств та доходи населення збільшилися відповідно на 5,0 та 2,0%; зріс показник ВВП на душу населення на 2,0%. Усунення неоднозначності трактування податкових норм та зменшення адміністративних витрат на оподаткування прямо впливає на виникнення позитивної динаміки не тільки в змінах податкових надходжень, а й інших показниках соціально-економічного розвитку держави. Тож, запропонований комплексний підхід до оцінювання наслідків державного регулювання оподаткування можна застосувати для економічного обґрунтування рішень щодо вдосконалення податкової системи на мезо- та макрорівні.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики: учеб. пособ. / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 328 с.
2. Литвак В. Г. Управленческие решения / В. Г. Литвак. – М. : ЭКМОС, 1998. – 248 с.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / Веслав Плюта. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 174 с.
4. Тищенко А. Н., Беляевская-Плотник Л. А. Налогообложение и социально-экономическое развитие административно-территориальных единиц / Налоговые реформы. Теория и практика: монография / [И. А. Майбуrows и др.]; под ред. И. А. Майбуrows, Ю. Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С.323–334.
5. Тищенко О. М. Моделирование направлений реформирования податковой системы / О. М. Тищенко, Л. О. Біляєвська-Плотник // Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми: монографія / під ред. В. С.Пономаренка, М. О. Кізима, О. Г. Зими. – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М., ВД «ИНЖЕК», 2009. – С. 133-145.

УДК 336.225.6:332.822.1

## ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

**ІВАНОВ Юрій Борисович***доктор економічних наук, професор***НАЗАРЕНКО Ганна Володимирівна***аспірантка*

Оподаткування є невід'ємним елементом економічної політики будь-якої держави, адже забезпечує акумулювання коштів у бюджеті, що дозволяє державі виконувати свої функції. Крім того, воно є дієвим інструментом для регулювання господарювання. Та слід наголосити ще на одній ролі, яку здатне виконувати оподаткування в державній політиці – регулювання соціальних процесів, зокрема рівня життя населення. Схожої позиції дотримується й В. Тропіна, зазначаючи в роботі [14, с. 19], що оподаткування як соціальний інститут є одним з основних інструментів соціальної політики держави. Погоджуючись з Ю. Воробйовим, можна стверджувати, що інструментарій податкової політики можна вважати ефективним, якщо він надає змогу стимулювати економічне зростання, підприємницьку активність та сприяє виконанню соціаль-

ної функції держави [8, с. 120]. Тому визначення результативності, ефективності оподаткування потрібно здійснювати оцінюючи як економічну ефективність, так і в контексті його впливу на соціальну сферу, зокрема рівень життя населення, тобто розраховувати соціальну ефективність заходів податкової політики в тому чи іншому напрямку застосування відповідних інструментів податкового регулювання.

Окремими питаннями соціальних властивостей оподаткування досліджували З. Варналій, А. Дрига, Д. Красніков, І. Майбуров, С. Онишко, А. Соколовська, О. Тищенко, К. Швабій та ін. Проблема ефективності соціально-економічних процесів і зокрема оподаткування, присвячені роботи С. Алексєєва, Л. Безкоровайної, А. Булатова, А. Валіулової, О. Віноградської, І. Горського, О. Грішнєвої, М. Кричевського, В. Лаврова, І. Леонідова, І. Луніної, К. Макконнелла, Н. Мішковець, С. Мочерного, Т. Надтоки, С. Онишка, К. Павлюк, В. Приходько, Д. Серебрянського, А. Скрипника, О. Сметанюк, А. Соколовської, К. Швабія, В. Якімцова та ін. Аналіз наукових публікацій, присвячених дослідженню ефективності податкової політики, дозволяє зробити висновок про переважну увагу науковців до проблем економічної ефективності окремих заходів оподаткування. При цьому об'єкт аналізу обмежується податковими пільгами, рівнем податкового навантаження або структурою системи оподаткування. Однак недостатньо висвітленими в працях науковців-економістів залишаються питання щодо факторів, які визначають соціально-економічну ефективність податкового регулювання в цілому, і зокрема податкового регулювання рівня життя населення, оскільки

досягнення високого рівня останнього є одним з головних пріоритетів державної політики.

Виходячи зі сказаного, мету статті можна сформулювати як обґрунтування системи факторів, які обумовлюють соціально-економічну ефективність державного регулювання рівня життя населення за допомогою інструментів податкової політики.

Виявленню впливу податкової політики на рівень життя населення має передувати визначення сутності самої податкової політики. На думку авторів робіт [4, с. 327; 17, с. 23] її слід розуміти як систему заходів, що проводяться державою в області податків та оподаткування. Податкову політику розглядають також як сукупність економічних, фінансових і правових заходів держави з формування податкової системи країни задля забезпечення фінансових потреб держави, окремих соціальних груп суспільства, а також розвитку економіки країни завдяки перерозподілу фінансових ресурсів [16, с. 50; 17, с. 23]. Її означають як складову частину економічної політики держави, спрямовану на формування податкової системи, що забезпечує економічне зростання, сприяє гармонізації економічних інтересів держави та платників податків з урахуванням соціально-економічної ситуації в країні [13, с. 55; 17, с. 24]. Узагальнення наведених означень дає змогу визначити податкову політику як сукупність дій держави, що базуються на механізмі податку (як економічної категорії) та оподаткування (як процесу) з метою досягнення економічних та соціальних цілей.

Як окрему складову податкової політики країни слід розглядати податкове регулювання, яке становить цілеспрямований вплив держави на учасників економічних

відносин за допомогою засобів та інструментів податкової політики [12, с. 18]. Податкове регулювання впливає на всі складові економічної та соціальної сфер, однією з яких є рівень життя населення.

Обґрунтування сутності податкового регулювання рівня життя населення та основних його напрямків наведено на рис. 1.

Про результативність та дієвість податкової політики в цілому і в сфері регулювання рівня життя населення зокрема свідчить її ефективність. При цьому варто розрізняти економічну та соціальну її складові.

Економічна ефективність податкової політики становить собою відношення корисного її економічного результату (ефекту) до витрат на його отримання. Показник соціальної ефективності податкової політики можна означити як відношення соціального ефекту податкової політики до сукупних витрат суб'єктів оподаткування на поліпшення соціальної сфери, що зумовили досягнення зазначеного ефекту.

Конкретний рівень соціально-економічної ефективності визначає певна сукупність факторів. За своєю сутністю фактор можна визначити як умову, рушійну силу будь-якого процесу, явища [15; 22]. Деякі джерела уточнюють, що фактором є зазначена умова, рушійна сила, що визначають характер явища [11] або його окремі риси [19]. Сучасна економічна енциклопедія [7] характеризує фактор як істотну обставину в будь-якому процесі, явищі. Погоджуючись з наведеним означенням, Великий економічний словник [5] уточнює, що фактор є вихідною складовою будь-чого. Відповідно до великого тлумачного словника сучасної української мови [6] фактором є змінна величина,

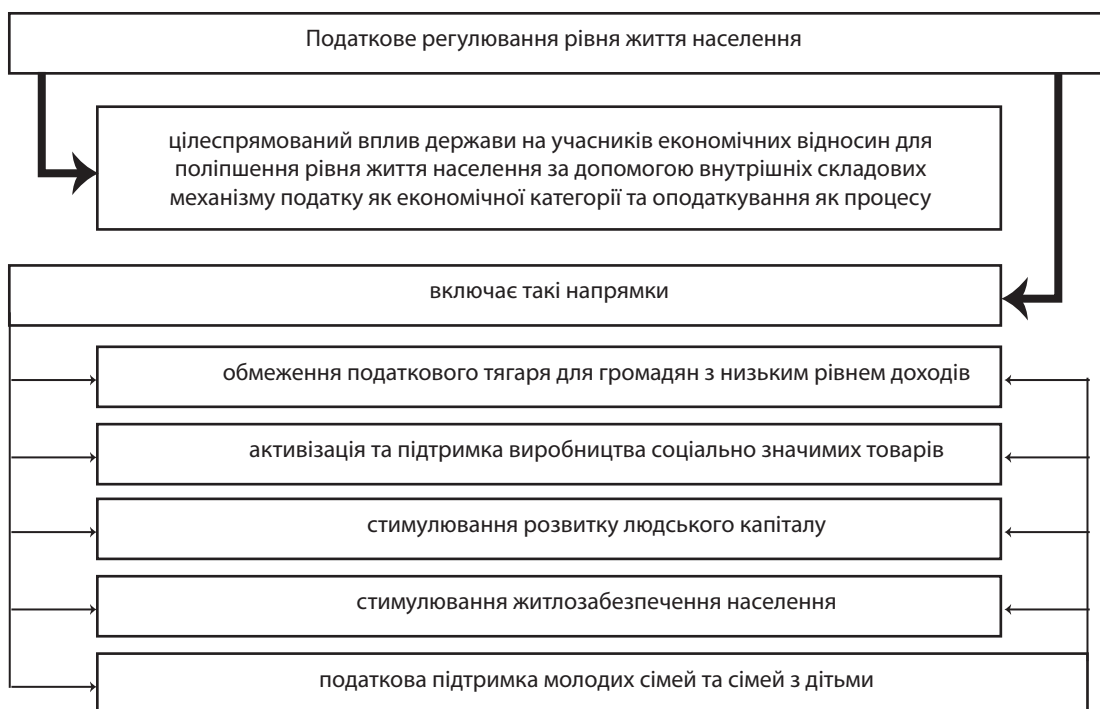


Рис. 1. Сутність та напрями податкового регулювання рівня життя населення

яка за припущенням впливає на результати експерименту. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера [10] визначає фактор як рушійну силу економічних, виробничих процесів, що справляє значний вплив на результати економічної діяльності. Згідно з [9] під фактором треба розуміти істотне об'єктивне причинове явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється рівень його ефективності. Отже, фактор слід розглядати як будь-яке явище чи процес, що впливає на результативний показник.

Ураховуючи наведені означення, можна охарактеризувати фактори соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення як чинники, які виявляються у конкретному прояві механізму податку та процесу оподаткування, характерних для країни. Серед них: особливості соціально-економічного розвитку держави; тип економічної політики держави та ступінь її соціалізації; пріоритети держави в регулюванні рівня життя населення; роль держави та підприємств в його регулюванні; систему індикаторів рівня життя населення; функціональні можливості податків; роль податкової політики в системі заходів державного регулювання; тип, модель та систему методів та інструментів податкової політики; принципи податкової політики та ієрархію її цілей; організаційне забезпечення соціально та економічно ефективної податкової політики (рис. 2).

Соціально-економічна ефективність податкового регулювання рівня життя населення обумовлюється соці-

ально-економічним кліматом в країні та умовами оподаткування зокрема. Так, чим більш економіка країни розвинена (в економічному плані) та наближена до соціально-орієнтованого типу, чим більше вона соціалізована (що неможливе за низького рівня розвитку економіки), тим вагомішу позицію займатимуть питання соціального розвитку та, відповідно, тим пильніша увага приділятиметься проблематиці соціальної ефективності заходів державного регулювання економіки. Суттєво нижчі темпи економічного розвитку вимагають концентрації уваги переважно на забезпеченні економічної ефективності, високий рівень якої (за відповідно високого рівня соціально-економічного розвитку країни) в майбутньому є вихідною платформою для підвищення й соціальної ефективності державної політики.

Ефективність податкового регулювання рівня життя населення першочергово залежить від пріоритетів держави щодо поліпшення рівня життя населення відповідними засобами оподаткування, серед яких слід розрізняти такі, як:

- боротьба з бідністю;
- підвищення добробуту населення як складової рівня життя населення чи поліпшення окремих його складових;
- поєднання обох вищенаведених напрямків.

Рівень життя населення пропонується розглядати як економічну категорію, що включає в себе як добробут (його певний рівень), так і рівень бідності. Розподільчою



Рис. 2. Система факторів соціально-економічної ефективності державного регулювання рівня життя населення засобами податкової політики

межею між ними потрібно вважати визначений конкретним суспільством у певний період часу мінімальний рівень задоволення людських потреб, достатній для існування та відтворення життя людини, тобто економічно обґрунтований прожитковий мінімум. Останнє зауваження зумовлено означенням сутності прожиткового мінімуму, наданим в однійменному Законі України [3, ст. 1], а саме: «Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування <...>, а також мінімального набору непродовольчих товарів <...> та мінімального набору послуг <...>, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості». Отже, забезпеченість потреб людини на рівні, що є нижчим, ніж економічно обґрунтований прожитковий мінімум, зумовлює стан бідності. І навпаки, їх задоволення на вищому за прожитковий мінімум рівень свідчить про добробут.

Система пріоритетів держави в регулюванні рівня життя населення визначає ті віхи, за якими оцінюватимуть цей рівень та успішність відповідних заходів державної політики. Серед таких пріоритетів – окремі складові рівня життя населення. Найбільш поширеним є їх перелік, запропонований ООН, який включає: народжуваність, смертність та інші демографічні характеристики; санітарно-гігієнічні умови життя; споживання продовольчих товарів; житлові умови; освіту та культуру; умови праці та зайнятість; доходи та витрати населення; вартість життя та споживчі ціни; транспортні засоби; організацію відпочинку; соціальне забезпечення; свободу людини [1, с. 93].

Ефективність податкової політики в регулюванні рівня життя населення зумовлена також роллю держави та підприємницького сектору та особливостями їх поєднання у розв'язанні зазначеної проблематики. З цього приводу слід зазначити, що держава, надаючи пільги або інші преференції підприємствам за умови виконання ними певних завдань соціального характеру, частину своїх соціальних зобов'язань немов би перекладає на такі підприємства, надаючи їм тим самим активну роль у вирішенні проблеми підвищення рівня життя населення та підвищуючи соціальну відповідальність бізнесу.

Функціональні можливості самих податків як фактор соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення слід розглядати як окремі складові механізму того чи іншого податку, які здатні здійснювати регулюючий вплив на окремі сторони буття людини, визначаючи тим самим рівень її життя. Так, акцизний податок (збір) обмежує споживання соціально шкідливої продукції, маючи на меті тим самим позитивний вплив на здоров'я нації. Іншим прикладом може бути податкова соціальна пільга, убудована в механізм податку з доходів фізичних осіб, яка надає змогу обмежити податковий тягар для громадян з низькими доходами.

Стосовно місця податкової політики в системі заходів державного регулювання, зокрема регулювання рівня життя населення, зауважимо, що для більшості сучасних країн, як зазначає І. Майбуров, корегування ринкового

механізму здійснюється переважно непрямими методами, серед яких основними є податки, адже саме вони найбільш адаптовані до механізму ринкової економіки [17, с. 33]. Однак дієвість механізму оподаткування (як процесу) щодо вирішення певного завдання, зокрема підвищення рівня життя населення, зумовлено розподілом ролі прямих та непрямих регуляторів у розв'язанні відповідних завдань, а також відведеною роллю саме оподаткування для впливу на відповідні процеси.

Усталений тип податкової політики держави (переважно спрямування її або до фіскальних, або до регулятивних цілей) визначає межі та масштаби податкового регулювання, а тому й можливий рівень соціально-економічної ефективності податкової політики.

Застосовувану систему інструментів та методів податкової політики в сфері рівня життя населення в найзагальнішому вигляді можна класифікувати як таку, що має стимулюваний характер (базується на інструментах податкового регулювання, що стимулюють економічну активність населення й суб'єктів господарювання та поживляють певні соціально-економічні процеси), стримувальний характер (заснована на важелях, що обмежують та/чи стримують певні соціально-економічні процеси або суб'єктів (населення та суб'єктів господарювання)) або змішаний характер (поєднання обох названих типів). Найбільш поширеними в цьому випадку є стимулювальні заходи та відповідний їм інструментарій. Стимулювання відбувається за допомогою різного роду податкових пільг та інших інструментів податкового стимулювання. Наприклад, вирішенню проблеми житлозабезпечення сприяє право платника податку з доходів фізичних осіб на включення до податкового кредиту частини суми відсотків за іпотечним кредитом; активізації виробництва соціально значимої продукції сприяє звільнення від ПДВ виробників дитячого харчування тощо.

Методи податкової політики та відповідний їм інструментарій можна розглядати як такий, дія якого переважно спрямована на населення або господарських суб'єктів. У першому випадку податкові важелі безпосередньо впливають на рівень доходів фізичних осіб. У другому випадку суб'єктами впливу є не самі фізичні особи, а їхні роботодавці, а також виробники продукції. Наприклад, надання роботодавцю, який забезпечує навчання та/або підвищення кваліфікації персоналу, податкової пільги у вигляді включення до валових витрат витрат на навчання персоналу (у Податковому кодексі [1] – у розмірі 100% таких витрат, у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] – у розмірі 3% від фонду оплати праці) зумовлює отримання таким працівниками блага у вигляді розвитку їхнього людського капіталу, а це в подальшому потенційно сприятиме поліпшенню результатів діяльності відповідного підприємства.

Межі й масштаби податкового регулювання рівня життя населення також суттєво обумовлює й система принципів, на яких ґрунтується податкова політика держави. Серед них такі, як принцип наукової обґрунтованості; визначеності; оцінки та обліку очікуваних ефектів; урахування та узгодження різних інтересів; єдності стра-



тегії і тактики; гнучкості; гласності (прозорості); політичної відповідальності [17, с. 37], назви яких говорять самі за себе. Однак, оцінюючи ситуацію в Україні, слід констатувати, що майже всі з цих принципів або не реалізуються взагалі, або реалізуються мінімально. Так, щодо принципу визначеності зазначимо, що в Україні на цей момент немає програмного документу стратегічного характеру, а також відповідних документів тактичного характеру, які б визначали напрямки розвитку системи оподаткування та завдання податкової політики. Певні кроки у вирішенні зазначеної проблеми були зроблені зі впровадженням Концепції реформування податкової системи та Стратегії реформування податкової системи, які втратили чинність відповідно в грудні 2009 р. та червні 2010 р. Отже, не виконується й принцип єдності стратегії та тактики, оскільки стратегія розвитку податкової системи України, як така, відсутня.

Не викликає сумнівів і недостатнє виконання принципу гласності податкової політики, оскільки значна частина «податкової» інформації не є відкритою та доступною для громадян. Враховуючи це, не є можливим виконання й принципу політичної відповідальності.

Не можна говорити й про принцип гнучкості як принцип податкової політики України, оскільки податковий механізм нашої держави недостатньо оперативно реагує на зміни в соціально-економічному житті. Наприклад, ставки єдиного податку для фізичних осіб та критерії переходу на спрощену систему оподаткування не змінювалися понад 10 років; із впровадженням податку з доходів фізичних осіб не було скасовано такий інструмент податкової політики як неоподатковуваний мінімум доходів громадян в розмірі 17 гривень (хоча фактично його застосовували, лише обчислюючи штрафні санкції) тощо.

Слід зазначити також, що заходи податкової політики не завжди ґрунтуються на принципі оцінки та обліку очікуваних ефектів. Зокрема, упровадження пропорційної шкали оподаткування доходів фізичних осіб не призвело до очікуваного обмеження масштабів тіньової економіки; не були реалізовані цілі із забезпечення ефективної зайнятості та самозайнятості в результаті впровадження спрощеної системи оподаткування малого бізнесу; суттєве скорочення податкових преференцій у 2005 р. мало наслідком значний відтік інвестицій тощо. Відповідно, не реалізується й принцип врахування та узгодження різних інтересів.

Не цілком реалізується також принцип наукової обґрунтованості. Хоча розробка та впровадження Податкового кодексу свідчать про певні кроки у вирішенні цієї проблеми, проте не обійшлося й без недоліків. Так, суттєве розширення повноважень контролюючих органів (зокрема у проведенні податкових перевірок) значно звужує права платників податків; не зрозумілі і чототні поступки підприємцям у питанні спрощеного оподаткування (яких не було в початкових редакціях Податкового кодексу) тощо.

Враховуючи наведене вище та зважаючи на те, що принцип взагалі становить певне вихідне положення, основну ідею, основне правило якоїсь діяльності [20, с. 490], можна стверджувати, що в нашій країні відсутні базові

орієнтири податкової політики та відповідно податкового регулювання соціально-економічних процесів.

Суттєвий вплив на соціально-економічну ефективність податкового регулювання рівня життя населення вивче ієрархію цілей податкової політики країни та взагалі місце й ролі податкової політики в системі заходів державного регулювання в цілому і регулювання рівня життя населення зокрема. Звісно, найголовнішими цілями податкової політики є фінансові. Однак за допомогою її заходів та інструментів вирішують і низки інших завдань соціально-економічного характеру: економічні, зовнішні (міжнародні), соціальні, екологічні тощо. Хоча зазначимо, що податкові заходи в цьому випадку слід розглядати як заходи непрямого впливу та регулювання. Саме від характерної для держави (у певний період часу) ієрархії цілей податкової політики залежатиме ефективність податкового регулювання тієї або іншої сфери, оскільки ця «встановлена» ієрархія зумовлюватиме перенесення основної ваги регулятивного впливу оподаткування на відповідні процеси, обмежуючи реалізацію та досягнення інших цілей (та відповідно стримуючи, обмежуючи певні процеси).

Серед факторів соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення важливе місце посідає система критеріїв, за якими її оцінюють (рис. 3–4), та взагалі методика такого оцінювання, оскільки вони визначають врешті фактичний, потенційний та взагалі можливий рівні ефективності.

Безпосередньо методика оцінювання соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення має складатися з кількох послідовних етапів, починаючи з визначення мети та вибору об'єкта регулювання (окремої складової, сторони рівня життя населення) та дослідження його стану і закінчуючи розрахунком певних показників ефективності, серед яких обов'язково має бути період окупності можливих втрат бюджету (унаслідок надання суб'єктам економічних відносин податкових пільг) та періоду досягнення цілей податкового регулювання.

Щодо організаційного забезпечення соціально-економічної ефективності державного регулювання рівня життя населення необхідно підкреслити, що створена в державі система інститутів, повноважних органів, склад їхніх обов'язків та повноважень, організація та координація їхніх дій і, звісно, нормативно-правове забезпечення їхніх діяльності зумовлює масштаби податкового регулювання, його межі та, відповідно, можливі результати, тобто рівень ефективності відповідних заходів.

Підсумовуючи, зазначимо, що соціально-економічну ефективність можна розглядати як своєрідний параметр, що дозволяє визначити дієвість проваджуваних заходів, причому її розподіл на соціальну та економічну складові надає змогу визначити прийнятність того чи іншого варіанта податкового регулювання (коли застосовують різні види інструментів податкової політики або їх комбінацій), як з позиції економічних інтересів, так і з погляду відповідності суспільному розвитку. Тобто оцінка соціально-

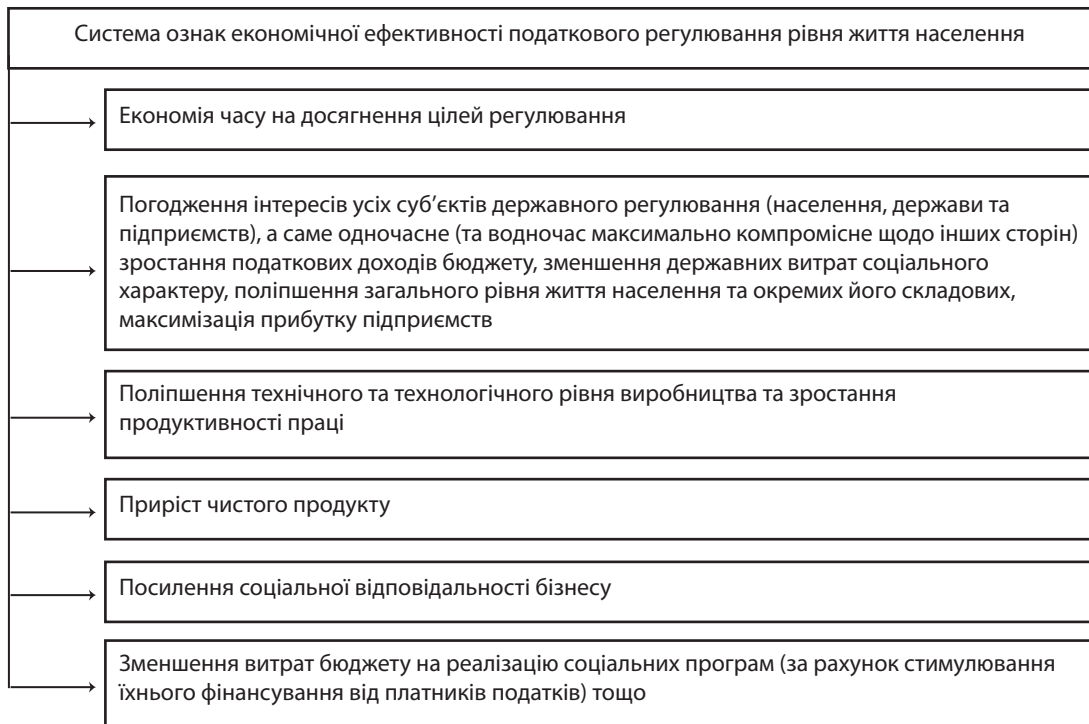


Рис. 3. Ознаки економічної ефективності державного регулювання рівня життя населення засобами податкової політики

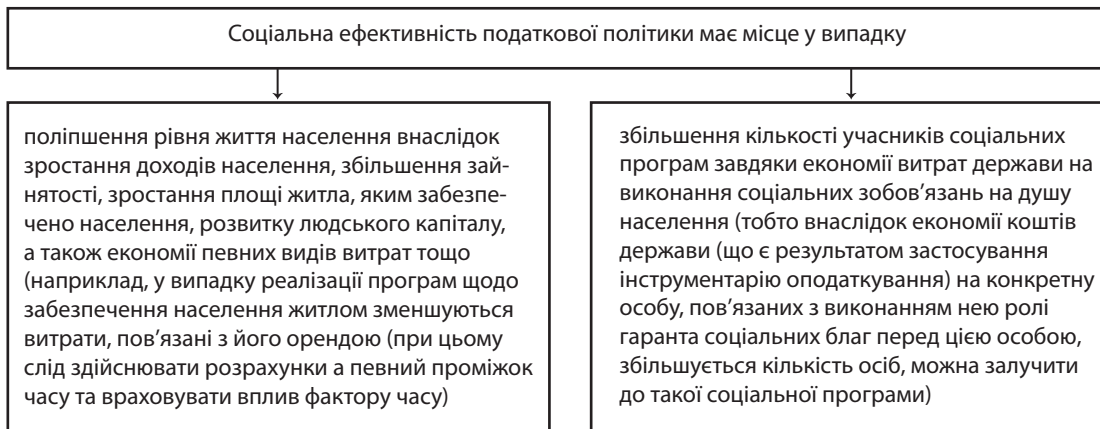


Рис. 4. Критерії соціальної ефективності заходів податкової політики щодо регулювання рівня життя населення

економічної ефективності є необхідним етапом під час обрання конкретного шляху податкового регулювання з множини альтернативних та є необхідною складовою процесу державного регулювання соціальної сфери, адже надає уявлення про результативність відповідних заходів за певний проміжок часу, ступінь їх успішності та, відповідно, можливість подальшого їх застосування у незмінному стані або необхідності коригування відповідно до соціально-економічних умов. Ураховуючи таку її масштабну роль, пильної уваги потребує моніторинг факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що зумовлюють конкретний її рівень. Особливо необхідно відстежувати зміни в зовнішньому середовищі, адже мінлива й нестабільна (як показує практика) економічна, політична та податкова ситуація в нашій країні може суттєво похитнути підвалини для досягнення високого рівня ефективності, а відтак зумовити неспроможність податкової політики поліпшувати рівень життя населення, а отже й недоцільність застосування відповідного інструментарію в практиці державного регулювання.

внiшнього та внутрiшнього середовища, що зумовлюють конкретний її рiвень. Особливо необхідно вiдстежувати змiни в зовнiшньому середовищi, адже мiнлива й нестабiльна (як показує практика) економiчна, полiтична та податкова ситуацiя в нашiй краiнi може суттєво похитнути пiдвалини для досягнення високого рiвня ефективностi, а вiдтак зумовити неспроможностi податкової полiтики полiпшувати рiвень життя населення, а отже й недоцiльностi застосування вiдповiдного iнструментарiю в практицi державного регулювання.

На заваді руйнівному впливу факторів має стояти потужний організаційний механізм податкового регулювання рівня життя населення, обґрунтування та вдосконалення якого становить напрямок подальших досліджень.

## Література

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 р. №334/94-ВР (у редакції Закону України від 22 травня 1997 р. №283/97-ВР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15 липня 1999 р. №966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Барихин А. Б. Экономика и право: энциклопедический словарь. М. : Книжный мир, 2000. – 928 с.
5. Большой экономический словарь / под ред. А. Н Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. допов. та СД) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінськ : ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
7. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб. : Изд-во «Лань», 2002. – 880 с.
8. Воробийов Ю. М. Податкова політика держави та її вплив на формування фінансового капіталу підприємств // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 115–120.
9. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / під ред. С. В. Мочерного. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
10. Энциклопедия бизнесмена, экономиста, менеджера / под ред. Романа Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
11. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. Т. 2. – М. : Рус. Яз., 2000. – 1088 с.
12. Иванов Ю. Б. Проблемы податкового регулювання і планування податкових платежів: наукове видання / Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискіба та ін. / за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Иванова. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 240 с.
13. Налоги и налогообложение : учебник / под ред. Д. Г. Черника, Л. П. Павловой. – М. : Инфра-М, 2001. – 508 с.
14. Налоговые реформы: теория и практика : монография для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.
15. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведов. – 4-е изд., дополненное. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
16. Пансков В. Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации. М. : Финансы и статистика, 2005. – 464 с.
17. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навчальний посібник / під редакцією докт. екон. наук, проф. Ю. Б. Иванова та докт. екон. наук, проф. І. А. Майбурова–Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 1028 с.
18. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узунов. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 226 с.
19. Словарь русского языка: в 4-х т. Т. 1 / под ред. А. П. Евгеньевой. – 4-е изд., стереотип. – М. : Полиграфресурсы, 1999. – 702 с.
20. Современный словарь иностранных слов. – М. : Рус. яз., 2000. – 740 с.
21. Толковый словарь русского языка: в 4 т. Т. 4. / под ред. проф. Д. Ушакова. – М. : ТЕРРА, - 1996. – 752 с.

УДК 338.48

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

**ХАУСТОВА Вікторія Євгенівна***кандидат економічних наук, доцент***ГОРБАТОВА Євгенія Федорівна***здобувач*

**Н**а сучасному етапі розвитку світової економіки туризм в різних його формах відіграє все більш значну роль, у багатьох країнах ця галузь досить швидко розвивається та стає могутнім важелем розвитку. Слід зауважити, що туристична діяльність є міжгалузевою сферою економіки, яка охоплює не тільки засоби розміщення, але

й транспорт, зв'язок, індустрію харчування, розваг і багато іншого, ця сфера впливає на кожен континент, державу чи місто. Значення туризму для економік різних країн пов'язане, перш за все, з тими перевагами, які він дає за умови успішного розвитку. Ідеться про зростання робочих місць у готелях та інших засобах розміщення, у ресторанах та інших підприємствах індустрії харчування, на транспорті і в суміжних обслуговуючих галузях. Іншою важливою перевагою є мультиплікативний ефект від туризму, тобто його вплив на розвиток суміжних галузей економіки. Крім цього, варто згадати про зростання податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Також туризм справляє економічний вплив на місцеву економіку, стимулюючи експорт місцевих продуктів.

Отже, туристичну діяльність слід розглядати як найважливішу галузь економіки. Однак сьогодні можна констатувати той факт, що в Україні сфера туризму ще не отримала належного розвитку. Так, на частку України разом із

іншими країнами СНД припадає лише 2% світового туристичного потоку [1].

Актуальність теми дослідження зумовлює чимала кількість проблем у цій галузі, зокрема відсутність відповідних законодавчих заходів, сприятливої податкової політики та інвестиційного клімату для інтенсивного розвитку в'їзного та внутрішнього туризму в регіонах, належного розвитку туристичної інфраструктури, некомерційного просування областей України як туристичного напрямку на міжнародному та внутрішньому туристичних ринках, а також відсутності створення умов для підвищення туристичної активності населення.

Основою теоретичного дослідження індустрії туризму як галузі регіональної економіки є праці вітчизняних та російських науковців, зокрема, Н. Баранського, А. Гранберга, С. Кузнецова, І. Сігова, Г. Мкртчяна та інших. Теоретичні положення та прикладні питання розвитку та управління індустрією туризму відбито в працях І. Волошина, Г. Долматова, О. Долматова, Д. Ісмаєва, А. Каурової, Д. Козлова, Т. Розанової, А. Чудновського та інших, а також в працях іноземних дослідників: С. Брігса, А. Булла, П. Джонсона, С. Маркідакіса, Ч. Робінсона та інших.

Метою дослідження є аналіз стану світового туризму та місця України на світовому ринку туристичних послуг, а також визначення основних проблем і перешкод у сфері туристичного бізнесу та напрямків його розвитку в країні.

Туристична діяльність увійшла в XXI ст. як сектор економіки, що стабільно розвивається та серйозно впливає на соціально-економічний розвиток багатьох країн світу. Сьогодні для 38% країн світу туризм – головне джерело доходу, а для 83% – одне з п'яти основних джерел доходу. Особливих успіхів світовий туризм досяг за останні 30 років, коли кількість міжнародних туристів зросла в чотири рази, а валютні доходи збільшилися в 25 разів. На цю сферу припадає понад 10% світового валового національного продукту, понад 6% світових інвестицій, кожне 10-те робоче місце, 12% світових споживчих витрат [2].

Обсяг міжнародного туристичного потоку з кожним роком стабільно зростає навіть за проблем, що постійно виникають в економічній, політичній, екологічній, енергетичних сферах, а також інших криз. Якщо проаналізувати дані щодо темпів розвитку світового туризму за останні 50 років, то можна побачити колосальне зростання кількісних і вартісних його показників (табл. 1).

Таблиця 1

## Темпи розвитку міжнародного туризму [3]

Рік	Кількість прибуттів у всіх країнах, млн	Валютні надходження в усіх країнах, млрд дол
1960	69	6,9
1970	159	17,9
1980	284	97,0
1990	415	230,0
2000	698	476,0
2008	924	534,6

За оцінками експертів Світової організації туризму [3], у найближчі роки туристичні ринки розвинених індустріальних країн стабільно зростатимуть внаслідок збільшення доступності туризму для ширших верств суспільства і зростання частоти туристичних поїздок. Для нових туристичних ринків та ринків, що розвиваються, характерні тенденції збереження динамічного зростання та відповідного збільшення бюджетних доходів у найближче десятиліття. Очікується поступове зміщення акцентів у розвитку туризму від традиційних ринків Західної Європи, США, Японії і Канади до альтернативних ринків, таких як Центральна і Східна Європа, включаючи Росію, Китай, Південна Корея, Мексика, а також деякі країни Близького Сходу (табл. 2).

Таблиця 2

## Прогноз розподілення об'ємів в'їзного туризму за регіонами світу (міжнародні туристичні прибуття, млн осіб) [3; 4]

Регіони світу	Прибуття					Прогноз 2020 р.
	1985 р.	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2010 р.	
Африка	9,7	15,0	20,2	27,4	47,0	77,3
Америка (Південна та Північна)	64,3	92,8	108,9	130,2	190,4	282,3
Східна Азія (Тихоокеанський регіон)	31,1	54,6	81,4	92,9	195,2	397,2
Європа	212,0	282,7	338,4	393,4	527,3	717,0
Близький Схід	7,5	9,0	12,4	18,3	35,9	68,5
Загалом	327,1	457,2	565,4	667,7	1006,4	1561,1

Отже, майже всі регіони світу останніми роками демонструють швидке зростання обсягів туристичного потоку. Слід відзначити Азіатсько-Тихоокеанський регіон, де кількість мандрівників у 2010 р. стала на 255% більшою, ніж у 2000 р. Цей успіх можна пояснити активними рекламними кампаніями держав регіону, а також підтриманням цін на «кризовому» рівні. Значну зацікавленість до поїздок в країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону виявляють жителі Європи й Америки [3].

Загострення останніми роками арабо-ізраїльського конфлікту завадило країнам Близького Сходу домогтися значних результатів. Однак паломницький туризм протягом 2000–2010 рр. був найбільш популярний в Ізраїлі, Йорданії і Єгипті. Політична стабільність і активне просування туристичних продуктів дозволило Єгипту та Туреччині й далі утримувати лідерство серед найпопулярніших регіонів Близького Сходу в росіян та українців. З кожним роком збільшує туристичний потік до ОАЕ, пердусім до Дубаю, що зумів досягти відмінних результатів у літній сезон, який раніше вважали традиційно низьким [3].

Американський континент, зокрема США і країни Карибського басейну, також продемонстрували значні темпи зростання числа туристичних прибуттів. У 2008 р. США відвідало на 15% туристів більше, ніж у 2007 р. Особливо

зросла кількість відвідувачів із найважливіших для США океанських ринків [5].

Африканський континент показав за останні роки найскромніші результати, однак у таких країнах, як Марокко, Туніс і Маврикій туристична галузь динамічно розвивається далі.

Значних результатів за період 2000–2010 рр. досягли держави Східної і Центральної Європи, у першу чергу Хорватія, Словенія, Угорщина, Чорногорія, ставши оздоровчими курортами. Лідерами Європи з туризму залишаються Франція, Іспанія, Великобританія та Італія, яка зробила величезний ривок завдяки паломницькому туризму.

Довгострокові перспективи розвитку індустрії туризму фахівці [6] вважають досить оптимістичними. Очікується, що до 2011 р. у світі подорожуватиме 1 млрд чол., а до 2020 р. – 1,5 млрд. чол. (табл. 3).

Таблиця 3

Прогнозні дані країн-лідерів виїзного туризму в 2011 р. [6]

Країна	Кількість міжнародних поїздок, млн	Частка ринку, %
Німеччина	163,5	10,2
Японія	141,5	8,8
США	123,5	7,7
Китай	100,0	6,2
Великобританія	96,1	6,0
Франція	37,6	2,3
Нідерланди	35,4	2,2
Канада	331,3	2,0
Росія	30,5	1,9
Італія	29,7	1,9

У табл. 4 наведено прогнозні дані країн лідерів в'їзного туризму в 2020 р.

Таблиця 4

Прогнозні дані країн-лідерів в'їзного туризму в 2020 р.

Країна	Кількість прибуттів, млн	Частка ринку, %
Китай	137,1	8,6
США	102,4	6,4
Франція	93,3	5,8
Іспанія	71,0	4,4
Гонконг	58,3	3,7
Італія	52,9	3,3
Великобританія	52,8	3,3
Мексика	48,9	3,1
Росія	47,1	2,9
Чехія	44,0	2,7

Як уже зазначено, у всьому сучасному світі туризм тлумачать як соціально-економічне явище, що має прямий та опосередкований вплив на розвиток всієї пов'язаної з ним інфраструктури. Однак в Україні, що володіє колосаль-

ними туристичними ресурсами, туризм ще не досяг рівня розвитку, адекватного своїм потенційним можливостям. Туристичні об'єкти залишаються незатребуваними через нерозвиненість інфраструктури туристичних послуг, недосконалість механізмів державного регулювання на різних рівнях влади, відсутність мотивації для приватних інвестицій у туристичні ринки та ефективних методів економічного аналізу туристичного комплексу регіонів.

За даними Світової організації туризму (UNWTO) [7], у 2008 р. Україна належала до десятки лідерів міжнародного туризму за кількістю відвідувань і посідала сьоме місце. Останніми роками кількість відвідувань значно скоротилася, й в 2010 р. країна посіла 16-те місце. У 2006 р. кількість відвідувань становила 18,9 млн іноземних громадян, у 2008 р. – 25,4 млн громадян, а в 2010 р. – 19,8 млн громадян, насамперед це громадяни з Росії та Східної Європи, а також Західної Європи та США. Структура в'їзного потоку за країною походження в 2008 р. виглядала так: країни СНД – 11,9 млн осіб (63% загального в'їзного потоку), країни ЄС – 6,3 млн осіб (33%), решта країн – 1,6 млн осіб (4%).

Низькі показники туристичної активності України на світовому ринку, а особливо чотириразове перевищення імпорту туристичних послуг над експортом свідчать про недостатню конкурентоспроможність вітчизняної індустрії туризму. Це можна пояснити трьома головними факторами: по-перше, недостатньою ефективністю реалізації механізму забезпечення пріоритетів державної політики у сфері організації експорту туристичних послуг; по-друге, потужним впливом розвинених глобальних корпорацій, які контролюють світовий ринок туристичних послуг, а саме: Carison Companies, American Express, Preussag, Airtours, Accor – і низки інших; по-третє, відсутністю явища масовості туризму в Україну через низьку платоспроможність основної маси населення [8].

Туризм як складова сфери послуг має свою специфіку, типологію та функції, які дозволяють визначити його як автономну сферу господарювання. Специфіка туристичної послуги полягає в характеристиках, що відрізняють її від інших послуг. Крім відомих властивостей невідчутності, невідвільності від джерела, непостійності якості, на думку автора, можна виділити такі властивості послуги туризму, як комплексність, ефект накопичення та складність нормування, що можуть перетинатися в різній площині їх виробництва й реалізації. Туристична послуга має територіальний характер, що на нього впливає як специфіка задоволення потреб у туризмі (відпочинок, подорожі, цільові поїздки), так і особливості формування попиту й пропозиції на туристичний продукт в країні.

Отже, ринок туристичних послуг має двоєдину природу. Як комерційне явище, він:

- має соціально-орієнтований характер;
- спрямований на задоволення і розвиток суспільних потреб;
- впливає на процес соціалізації особистості;
- виступає інструментом перерозподілу національного доходу всередині регіону і країни в цілому.

Незважаючи на значний вплив інших галузей, розвиток туризму залежить від забезпечення ефективних організаційно-економічних умов (рис. 1), яких досягають вирішуючи завдання державної політики у сфері регулювання туризму.

- підтримку технічного стану культурно-історичних пам'яток;
- підтримку лікувальних курортів (використання потенціалу клінік, освоєння і впровадження нових технологій в медицині);

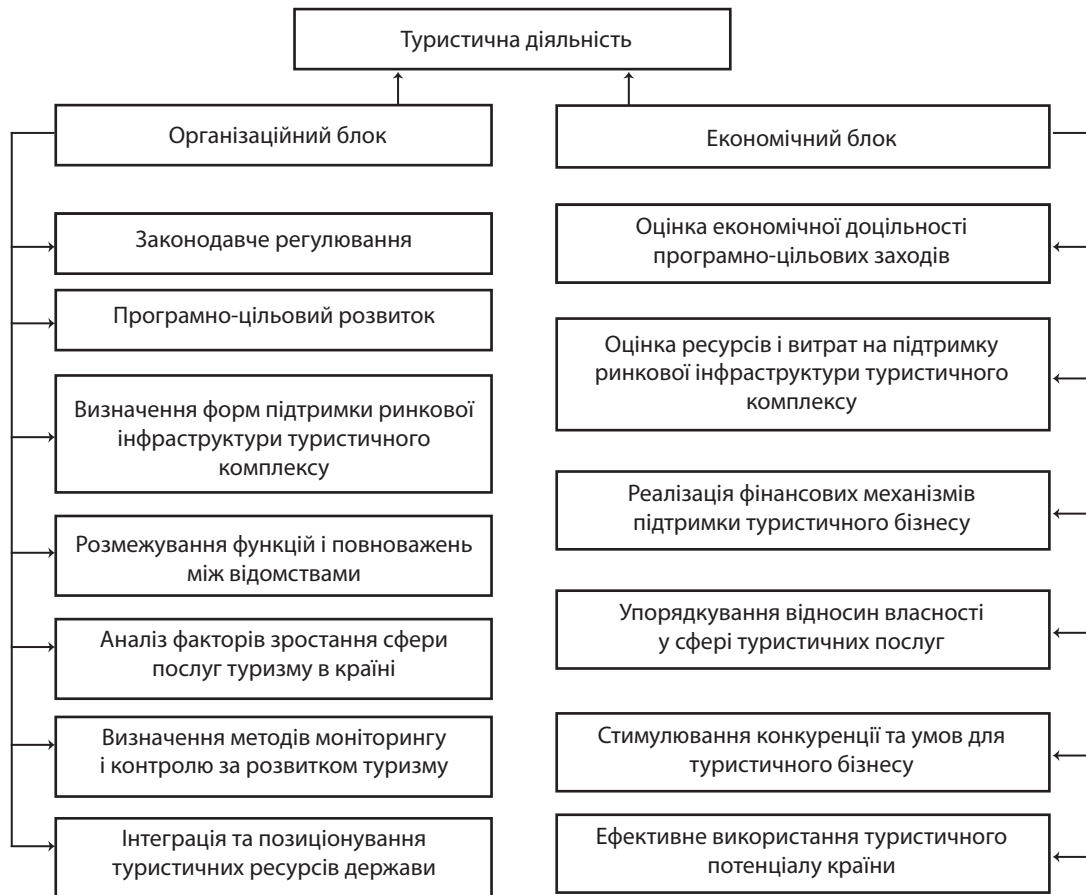


Рис. 1. Система організаційно-економічних завдань органів державного управління в розвитку туризму

Структурна перебудова сучасної економіки дає змогу говорити про необхідність кардинальної структурної перебудови державного туризму, перед усім завдяки змінам пріоритетів – переходу від виключної орієнтації на елітарний туризм до розвитку недорогих масових видів туризму.

Дослідження ринку туристичних послуг України і споживчих переваг на підставі робіт [8–10] дало авторам можливість виявити пріоритети в розвитку державного туризму за видами й формами реалізації туристичних послуг. Пріоритетні напрями менеджменту державного туризму повинні бути орієнтовані, перш за все, на:

- розвиток соціальних програм у туризмі, у тому числі в бюджетних організаціях (інсентив-туризм), розвиток навчальних турів (спеціалізований туризм), культурно-масових програм (подійєвий туризм);
- стимулювання розвитку інфраструктури туристичних послуг;

- реконструкцію туристичних об'єктів (будинків відпочинку, профілакторіїв тощо) у зонах екологічного відпочинку;
- розвиток ділового середовища (співпраця з науковими організаціями, у т.ч. зарубіжними, стимулювання туристичного бізнесу в малих містах і районах);
- удосконалення інформаційної політики (зокрема інформаційна підтримка туристичних об'єктів державного значення);
- розвиток громадських форм управління туристичним комплексом (профільних об'єднань та асоціацій підприємців).

Розвиток державного туризму можливий тільки за допомогою ефективної взаємодії суб'єктів сфери туристичних послуг з органами державного та місцевого управління (рис. 2).

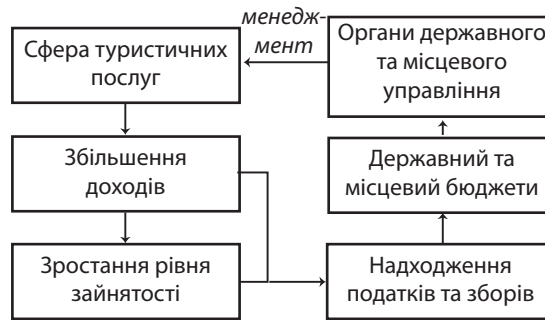


Рис. 2. Взаємодія суб'єктів туристичних послуг з органами державного та місцевого управління

Вивчення в роботі [10] умов господарювання державних і приватних туристичних фірм України показало, що державні підприємства, як правило, виявляються менш ефективними, ніж приватні, мають нижчу прибутковість, слабку сприйнятливості до інновацій і невиправдано великий управлінський апарат. Це підтверджують і світові тенденції, де роль держави зводено до розвитку соціальної та інституційної інфраструктури туризму. Отже, держава, створюючи умови стимулювання для приватного бізнесу, без істотних фінансових витрат досягає подвійної мети: зростання економіки і дохідної частини бюджету; з одного боку, та розвитку державного туризму – з іншого.

Аналіз робіт [9, 10] дозволив зробити висновки, що для України є актуальним розвиток нових форм взаємодії комерційних підприємств і державних структур в туризмі, спрямованих на:

- розробку механізму співпраці музеїв та природних заповідників з туроператорами;
- запровадження нових форм туристичного обслуговування;
- організацію державними органами конкурсу приватних інвестиційних туристичних проектів, які дають можливість використовувати переваги державної допомоги суб'єктам туристичного бізнесу, особливо на стартовому етапі;
- формування цільових інвестиційних програм зі спільною участю державного й приватного капіталу.

Важливим для державного туризму більшість дослідників визнають його програмно-цільовий розвиток. Так, Л. П. Дядечко [8] наголошує на пріоритетності державної фінансової підтримки туристичного підприємництва, пов'язаної з вкладанням чималих державних коштів (кредитних пільг, субсидій, звільнення від податків, мит тощо). Але автор вважає недоцільним застосувати такі витратні форми підтримки в сучасних українських умовах. На думку автора, провідна роль має належати більш ефективним економічним формам підтримки, зокрема податковим кредитами, податковому й митному пільгуванню, організації цільових інвестиційних фондів, державним гарантіям за

кредитами та лізинговими операціями, а також пільговим використанням державної власності.

Для України з її величезним незатребуваним туристичним потенціалом реалізація цих напрямків становить найбільший інтерес, у тому числі з погляду збільшення в'їзної складової на ринку туристичних послуг держави. Усе це потребує формування нової туристичної стратегії в державі, яку має підтримати розробка концепції та цільових програм розвитку державного туризму.

Ефективне державне управління туризмом має бути спрямоване на всебічний розвиток туристичного комплексу країни та активне залучення населення до ухвалення управлінських рішень на місцевому рівні. Такий розвиток потребує формування системи туристичного моніторингу, проведення наукових досліджень з оцінювання туристичних територій, розподілу фінансових ресурсів за ступенем пріоритетності поставлених завдань.

Однією з найдоцільніших пропозицій щодо розв'язання проблем у сфері туризму є створення комітету з розвитку туризму, який розроблятиме комплексні програми розвитку державного туризму, налагоджуватиме зв'язки з адміністраціями міст і районів України, іншими державними та недержавними організаціями (рис. 3).

Створення подібної структури може стати ефективним важелем управління програмним розвитком туризму в державі.

Отже, на основі викладеного вище можна зробити висновок про те, що в Україні існує величезний потенціал розвитку туристичної діяльності, проте він є істотним недовикористаним національним ресурсом, що має стати не тільки рентабельним, але й суттєвим джерелом надходження доходної частини вітчизняної економіки.

Метою політики розвитку сфери туризму на найближчі роки повинно стати формування сучасного конкурентоспроможного туристичного комплексу, який задовольняв би потреби як вітчизняних, так і іноземних громадян в туристичних послугах, а також створював би умови для сталого розвитку туризму в Україні.





Рис. 3. Структура державного органу управління розвитком туризму в країні

## Література

1. Квартальнов В. А. Иностранный туризм. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 251.
2. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304с.
3. <http://www.unwto.org/statistics/index.htm>
4. Стржалковский В. И. Макроэкономические условия развития сферы туризма // Автореферат дисс...канд. экономич. наук. Институт экономики переходного периода. – М., 2005. – С. 8.
5. <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1623>
6. <http://www.wtoelibrary.org/content/t75194/?p=f92c3fedb3e74d3981741741ddb64067&pi=11>.
7. <http://www.unwto.org/>
8. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 224 с.
9. Сокол Т. Г. Основи туристичної діяльності. Підручник / Під ред. доктора пед. наук, проф. Орлова В. Ф. – К.: Грамота, 2008. – 327 с.
10. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг. – К.: Альтерпрес, 2007. – 436 с.

УДК 67.9

## ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАХОДИ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ

**ДОРОВСЬКИЙ Володимир Олександрович**

*здобувач*

Україну значно вразила корупція, що є проблемою всієї країни і всіх державних установ, як на центральному, так і на місцевому рівнях. Корупція стала чинником, що реально загрожує національній безпеці країни. За останні роки в Україні для протидії корупції прийнято ряд антикорупційних законодавчих актів, схвалено Концепцію

боротьби з корупцією, розроблено спеціальну антикорупційну програму, однак здійснювані заходи ще не дали відчутних позитивних результатів.

Увага вітчизняних дослідників: В. Базилевича, А. Базилюка, О. Барановського, В. Бордюка, З. Варналія, С. Коваленка, Т. Ковальчука, М. Мельника, О. Турчинова та російських Т. Заславської, Р. Рявкіної, Л. Тимофєєва – значною мірою зосереджена на рекомендаціях щодо вдосконалення законодавства, яке б допомогло звужити сферу корупційної діяльності. До числа невирішених питань, які мають важливе теоретичне й практичне значення, слід зарахувати питання щодо вдосконалення організації антикорупційної діяльності в країні й узгодження системи антикорупційного законодавства з міжнародними стандартами.

У світі Україну сприймають як країну з надзвичайно високим рівнем корупції. У міжнародній практиці для оцінювання рівня корупції в країні розраховують індекс сприйняття корупції (ІСК) [1], який відображає те, як сприймають рівень корупції бізнесмени та аналітики різних країн світу, у тому числі і експерти, що проживають в країні, рівень корупції якої досліджують. ІСК фокусує увагу на корупції в державному секторі і означає її як зловживання службовим положенням для особистої вигоди. Дослідження здійснює міжнародна некомерційна громадська організація «Transparency International». Для визначення ІСК використовуються дані за три роки про хабарництво посадових осіб, плату за контракти на постачання для державних потреб, розтрату державних коштів, а також про частоту проявів факту корупції, загальну вартість сплачених хабарів. Показник ІСК кожної країни оцінюють за 10-ти бальною шкалою, де 10 балів – повна відсутність корупції, 0 – максимальний ступінь корупції. За ІСК країни умовно поділяють на чотири категорії: 10,0–7,0 – найменш корумповані; 7,0–4,8 – із середнім рівнем корупції; 4,8–3,0 – мають серйозні проблеми з корупцією; 3,0–0 – дуже корумповані. Динаміка зміни ІСК свідчить про погіршення ситуації з корупцією в Україні так у 2005 році ІСК дорівнював 2,6 бала (Україна посідала 107-ме місце), у 2006 році – 2,8 бала (99-те місце), у 2007 році – 2,7 бала (118-те місце), в 2008 р. – 2,5 бала (134-те місце).

У 2009 р. рейтинг України погіршився. Так за даними Transparency International у рейтингу країн за рівнем корумпованості Україна в 2009 році посіла 146-те місце поряд із Камеруном, Еквадором, Кенією, Росією, Сьєрра-Леоне, Східним Тимором та Зімбабве. Це вказує на очевидний брак зусиль як політичної влади в Україні, так і її силових структур у формуванні спільної, єдиної позиції щодо протидії корупції. Це демонструє кризово низький імунітет державного організму – 2,2 бала з 10 можливих. Індекс сприйняття корупції дає уявлення про поточний стан рівня корупції в країнах та його важко використовувати для виявлення довгострокових тенденцій.

Як відзначено в доповіді Світового банку [2], корупція – це динамічне явище: вона змінюється, реагує на зміни й пристосовується до них. Якщо зосередити увагу лише на якомусь одному показникові, можна не побачити важливі чи суперечливі зміни в інших показниках. Необхідно проводити комплексний аналіз різноманітних аспектів корупції. Такий метод є більш доцільним для того, щоб розуміти як змінюється характер корупції. Аналітики Світового банку виокремили ряд показників корупції для аналізу можливих форм корупції і варіантів її впливу на ділову кон'юнктуру: оцінка уявлення керівників підприємств про те, наскільки корупція є перепорою, яка заважає працювати; адміністративна корупція (частота випадків хабарництва в цілому і відповідно до видів хабара; процент річних доходів (витрачених на хабарі), «захоплення країни» (уявлення керівників підприємств про те, як захоплення країни впливає на підприємство, наскільки активно підприємство бере безпосередню участь у «захопленні країни» як підприємство-загарбник).

Окрім Індексу сприйняття корупції «Transparency International» розраховує Барометр глобальної корупції

[3]. Метою Індексу сприйняття корупції є оцінка уявлень експертів про рівень корупції в державному секторі різних країн, а Барометр глобальної корупції спрямовано на оцінку відношення громадян до корупції і випадків стикання з корупцією в повсякденному житті. Барометр слугує доповненням до Індексу сприйняття корупції, він дозволяє оцінити зміни за достатньо тривалий проміжок часу. Дослідження, яке презентує думку суспільства под корупцію, здійснювали в 2009 році у 69 країнах, у його рамках було опитано 73132 людини про ступінь корумпованості шести ключових секторів у країні: політичних партій, парламенту, бізнесу, засобів масової інформації, посадових осіб /державних службовців, судової влади. Оцінки ставилися за 5-ти бальною шкалою, де 1 бал – «найбільш низький рівень», а 5 – «найбільш високий». Як показав аналіз результатів опитування респондентів у 41 країні в 2009 році порівняно з 2004р. розбіжності у сприйнятті корупції в окремих секторах незначні (рис 1), тільки процент респондентів, які розглядають приватний сектор як корумпований збільшився на 8%. Респонденти вважають, що політичні партії залишаються най корумпованішим сектором.

Для розрахунку Барометру 69 країн було об'єднано в сім груп за регіональною ознакою. Як видно з табл. 1, найбільш корумпованими у світі є «нові незалежні країни» – 3,9 бала та країни Латинської Америки – 3,8 бала. Регіональні середні числа маскують важливі розбіжності в країнах, тому необхідно досліджувати не тільки взагалі за регіоном, а й за окремими країнами.

Україна посіла останню сходинку серед «нових незалежних держав». Рівень корупції в Україні було оцінено в 4,3 бала. Найближчими до України країнами за рівнем корупції виявилися Боснія і Герцеговина – 4,2 бала, Хорватія – 4,1 бала, Камерун, Болгарія та Румунія – 4 бали. У світі найменший рівень корупції мають такі країни як: Сінгапур – 2,2, Данія – 2,4, Фінляндія – 2,5, Кувейт – 2,5 та Голландія – 2,6. В США рівень корупції оцінили в 3,7 бала, Канаді – 3,2, Австрії – 2,8, Великобританії – 3,3, Японії – 3,9, Вірменії – 3,1, Азербайджані – 3,3, Білорусі – 3,4, Грузії – 3,1, Молдові – 3,5, Монголії – 3,7 та Росії – 3,9 бала.

В Україні найбільш корумпованими респонденти назвали державні установи – 28%, парламент – 25%, суди – 21%. Рівень корумпованості в бізнесі оцінили в 11%, засобах масової інформації – 2% (табл. 2). За рівнем корупції бали розподілилися так: державні чиновники, юстиція та парламент – 4,5 бала, політичні партії – 4,4; бізнес – 4,3, медіа – 3,8 бала.

За даними дослідження кожен десятий з опитуваних у країнах світу давав хабар минулого року, окрім того, четверо з десяти, хто давав хабар, віддали близько 10% свого річного доходу. 21% з опитаних українців або їхніх близьких давали хабарі протягом останнього року. Відсоток респондентів які заплатили хабар минулого року у «нових незалежних країнах» загалом становить 28%, серед країн групи цей показник має суттєві розбіжності: Грузія – 2%, Білорусь – 13%, Молдова – 28%, Росія – 31%, Вірменія – 43%, Азербайджан – 46%.

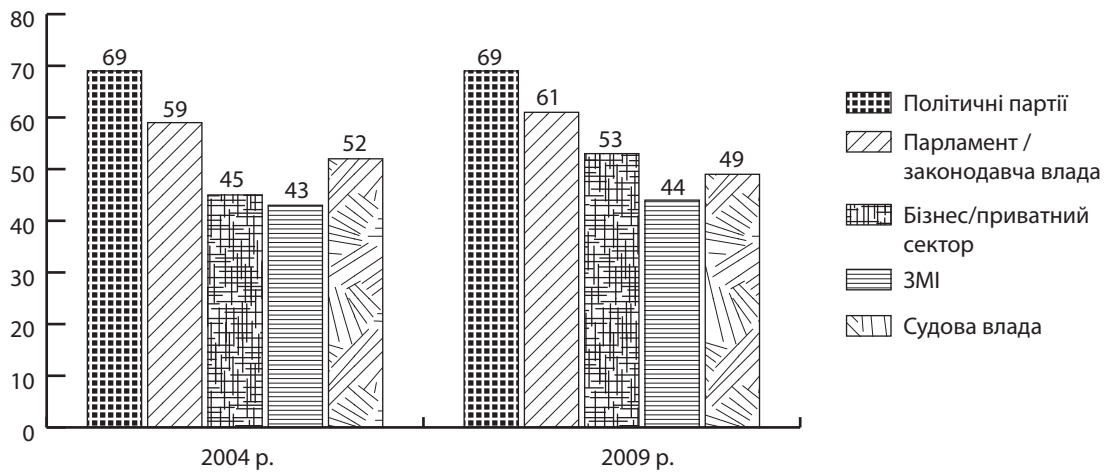


Рис. 1. Сприйняття широкою публікою корупції в ключових секторах у світі, %

Таблиця 1

Рівень враження корупцією окремих секторів в групах країн, бали

Країна	Політичні партії	Парламент / законодавча влада	Бізнес / приватний сектор	ЗМІ	Посадові особи / державні службовці	Суди	Середнє значення
Країни Азії	3,9	3,8	3,5	3,0	4,0	3,5	3,6
Країни ЄС	3,7	3,4	3,4	3,3	3,4	3,1	3,4
Латинська Америка	4,2	4,0	3,5	3,2	4,0	4,1	3,8
Північна Африка	3,6	3,3	3,5	3,2	3,9	3,1	3,5
Нові незалежні країни	3,9	3,9	3,7	3,5	4,4	4,0	3,9
Північна Америка	4,0	3,8	3,7	3,6	3,6	3,1	3,6
Південна Африка	4,1	3,7	3,2	2,9	3,7	3,6	3,5
Балканські країни	3,6	3,5	3,7	3,4	3,7	3,5	3,6

Таблиця 2

Які з секторів на думку експертів уражені корупцією, %

Країна	Політичні партії	Парламент / законодавча влада	Бізнес/приватний сектор	ЗМІ	Посадові особи / державні службовці	Суди
Нові незалежні країни	10	11	10	3	54	13
Вірменія	11	12	12	13	18	33
Азербайджан	1	4	16	1	49	29
Білорусь	12	5	15	8	38	22
Грузія	12	16	9	6	21	37
Молдова	17	15	25	5	19	18
Монголія	22	21	4	3	23	28
Росія	9	8	9	3	63	8
Україна	12	25	11	2	28	21

Таблиця 3

## Оцінка діяльності влади проти корупції, %

Країна	Неефективна	Ніяка	Ефективна
Нові незалежні країни	55	24	21
Вірменія	48	14	38
Азербайджан	62	23	14
Білорусь	29	20	51
Грузія	21	22	57
Молдова	40	21	39
Монголія	47	22	31
Росія	52	26	22
Україна	73	19	7

Неефективною боротьбу української влади з корупцією вважають 73% опитаних українців, це найвищий показник серед «нових незалежних країн» (табл. 3). Найбільш ефективною було визнано діяльність влади проти корупції в Грузії – 57% та Білорусі – 51%.

Корупція спричиняє руйнівний вплив на усі сфери життя суспільства, є серйозною перепоною для реформ в економіці, гальмує становлення ринкових інститутів, перешкоджає надходженню інвестицій, вона становить одне з найнебезпечніших соціальних явищ, яке вразило більшість країн колишнього СРСР. Дотепер в більшості країн СНД відсутнє ефективне законодавство для запобігання та протидії корупції, яке б відповідало міжнародним стандартам.

Антикорупційне законодавство почало формуватися в Україні відразу після набуття державою незалежності у 1991 році. Аналіз чинного законодавства України показує, що нормативно-правову базу протидії корупції становлять відповідні положення Конституції України, законів, постанов Верховної Ради України, указів і розпоряджень Президента, постанов і розпоряджень Кабінету міністрів України, відомчих нормативних актів. Але під час створення антикорупційного законодавства порушили логіки її формування, яка мала здійснюватися за схемою: Концепція – стратегія – закон – програма – підзаконні акти. Окремі нормативні акти приймалися в різний час за відсутності єдиної науково обґрунтованої концепції протидії корупції. Так, Закон України «Про боротьбу з корупцією» ухвалили у 1995 р., він містив означення корупції і адміністративну процедуру звітування про це явище, і тільки в 1998 році представили Президентську стратегію (антикорупційну концепцію).

У 2003 році Україна приєдналася до Антикорупційної мережі для Східної Європи і Центральної Азії (ACN) ОЕСР (OECD). Відповідно до оціночного звіту ACN у січні 2004 року, Україна потребувала оновленої Національної антикорупційної стратегії, між іншим, з більшим акцентом на запобігання корупції задля визначення системних вад, які створюють сприятливе для корупції середовище, та кращого зосередження законодавства на боротьбі з корупцією [4].

У 2006 р. Указом Президента України було ухвалено Концепцію подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» [5]. У Концепції визначено, що в Україні корупція є однією з проблем, які потребують невідкладного розв'язання. Вона становить значну загрозу демократії, реалізації принципу верховенства права, соціальному прогресу, національній безпеці, становленню громадянського суспільства. Тому створення дієвої системи запобігання корупції, розроблення комплексних заходів для протидії цьому явищу, виявлення та подолання її соціальних передумов і наслідків є одним із пріоритетів держави. У Концепції стверджується, що корупція перетворилася на соціальне явище, яке набуває рис системного явища, що проникло у життєво важливі соціальні інститути і забезпечує їх функціонування. У Концепції також відзначено неефективність політичних заходів, які вживають проти корупції в Україні, і зростаюня толерантності суспільства до корупції. Хабарництво державних службовців описано як найбільш розповсюджену форму корупції, однак, підкреслено, що є також ряд прихованих форм, у тому числі непотизм у державному управлінні.

Важливим кроком в формуванні системи антикорупційного законодавства стало затвердження Указом Президента України № 414/2008 рішення Ради національної безпеки і оборони України від 21 квітня 2008 року «Про заходи щодо реалізації національної антикорупційної стратегії та інституційного забезпечення цілісної антикорупційної політики» [6]. У цьому документі відзначено, що масштаби криміналізації та корумпованості влади мають тенденцію до невпинного зростання, сягаючи критичної межі, за якою настає втрата важелів керування державою з боку легітимної влади, розпад державних інститутів та припинення демократичного розвитку держави. Причинами такої ситуації є неефективність державної політики у сфері протидії злочинності та корупції, відсутність реальних кроків, спрямованих на реформування правоохоронних органів та судової гілки влади.

У 2009 році було ухвалили ряд антикорупційних законів:

Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції» від 11 червня 2009 року № 1506-VI [7], який визначає

основні засади запобігання та протидії корупції в публічній і приватній сферах суспільних відносин, відшкодування завданої внаслідок вчинення корупційних правопорушень шкоди, поновлення порушених прав, свобод чи інтересів фізичних осіб, прав чи інтересів юридичних осіб, інтересів держави;

Закон України «Про відповідальність юридичних осіб за вчинення корупційних правопорушень» 11 червня 2009 року за № 1507-VI [8], який встановлює відповідальність юридичних осіб за вчинення їх уповноваженими особами корупційних правопорушень, а також визначає порядок притягнення їх до відповідальності;

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення» 11 червня 2009 року за № 1508-VI [9], яким внесено зміни стосовно притягнення до кримінальної відповідальності за заявою юридичної особи, корупційних адміністративних правопорушень, злочинів у сфері службової діяльності в юридичних особах приватного права та професійної діяльності, пов'язаної з наданням публічних послуг.

Відповідно до концепції Кабінет Міністрів України розробив план заходів щодо її реалізації на період до 2010 року і реалізації державної антикорупційної стратегії [10; 11] Але діяльність Кабінету Міністрів України щодо реалізації передбачених указами Президента України заходів, спрямованих на протидію корупції, було визнано РНБОУ повільною і неефективною. Із 24 завдань, визначених рішенням Ради національної безпеки і оборони України від 31 жовтня 2008 року «Про стан протидії корупції в Україні», введеним у дію Указом Президента України від 27 листопада 2008 року № 1101, виконано менше третини. Не здійснюються вкрай важливі реформи у сфері кримінальної юстиції. До цього часу Кабінет Міністрів України вніс на розгляд Верховної Ради України проект Кримінального процесуального кодексу України. У державі відсутня єдина скоординована політика запобігання та протидії злочинності. Законотворча діяльність є безсистемною, непослідовною і має у більшості випадків репресивну спрямованість. В Україні всупереч світовим тенденціям щодо декриміналізації збільшується кількість кримінально караних діянь та посилюється кримінальна відповідальність за їх вчинення (інколи з ігноруванням принципу індивідуалізації покарання). Більшість основних заходів, передбачених Комплексною програмою профілактики правопорушень на 2007–2009 рр., яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2006 року № 1767, не реалізовано [12].

Отже, як показав проведений аналіз, в Україні створено систему антикорупційного законодавства, але вона потребує вдосконалення, щоб узгодити її з міжнародними стандартами. Незважаючи на визнання важливості проблеми подолання корупції, в Україні залишається не вирішеною проблема зі створенням структури координації та моніторингу діяльності органів державної влади в сфері протидії корупції.

Антикорупційні заходи в Україні були спрямовані на корупцію як окреме явище, з використанням викриття та покарання як інструментів, а основними питаннями бо-

ротьби з корупцією стало підвищення ефективності саме цих інструментів за допомогою централізованої правоохоронної структури. На нашу думку антикорупційні заходи потрібно спрямувати більше на попередження корупції у довгостроковій перспективі.

На сьогодні боротьба з корупцією не належить до компетенції жодного окремого органу. У сфері правопорядку, за відкриття і розслідування корупційних злочинів відповідають спеціальні підрозділи для боротьби з організованою злочинністю Міністерства внутрішніх справ України, податкової міліції, для боротьби з корупцією та організованою злочинністю Служби безпеки України, Військової служби правопорядку у Збройних Силах України, якщо інше не передбачено законом. Координацію діяльності правоохоронних органів з питань протидії корупції здійснюють в межах наданих повноважень, визначених законами, Генеральний прокурор України та підпорядковані йому прокурори [7].

Створення нової централізованої антикорупційної структури часто зводилося до централізації функцій правоохоронних органів, а має бути, як зазначено в Концепції, чітко розмежовано між реалізацією загальних превентивних реформ з одного боку, та тим як підвищити ефективність правосуддя, з іншого боку. Ці дві функції є відокремленими, тому їх не потрібно змішувати. Більше того, бажано, щоб загальний антикорупційний орган мав ширшу представленість українського суспільства, державних органів, а також громадянського суспільства, наприклад приватного бізнесу, недержавних організацій, ЗМІ тощо. Тому GET рекомендував створити орган, що не матиме правоохоронних функцій, наглядатиме за реалізацією національної антикорупційної стратегії і відповідного плану дій, а також пропонуватиме нові заходи для боротьби з корупцією. У такому органі повинні бути представники органів державної влади і громадськості. Вказаному органу має бути надано рівень незалежності під час здійснення моніторингових функцій [4].

Подібний орган раніше існував в Україні. У 2003 році було створено Координаційний комітет для боротьби з корупцією і організованою злочинністю при Президенті України [13]. У 2005 році Координаційний комітет ліквідували, передавши його функції, фінансове та матеріально-технічне забезпечення Раді національної безпеки і оборони України. Замість Координаційного комітету Указом Президента (№1865 від 28 грудня 2005 р.) була створена Міжвідомча Комісія при Раді національної безпеки і оборони. Указом Президента «Про Міжвідомчу робочу групу з питань протидії корупції» 17 квітня 2008 року № 370/2008 була створена міжвідомчу робочу групу яка є допоміжним органом. Міжвідомчій комісії надали провідну роль у розробці нової антикорупційної політики. Також до її задач належав аналіз різних державних органів, відповідальних за боротьбу з корупцією, та розробка політики, тактики й координації, з урахуванням статусу корупції у державі, а також міжнародних норм і стандартів.

У 2009 році Указом Президента України № 870/2009 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року «Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції» [15] було визначено за доцільне утворити Координаційну раду із запобігання і протидії злочинності та корупції як робочий орган Ради національної безпеки і оборони України.

У 2010 році в Україні було створено Національний антикорупційний комітет [16]. Національний антикорупційний комітет є консультативно-дорадчим органом при Президентові України. Антикорупційний комітет України – це спеціалізований правоохоронний орган з повноваженнями для організації і проведення системної боротьби з корупцією і злочинами, пов'язаними з корупцією, що становлять високу соціальну небезпеку життєво важливим інтересам держави та її громадян. Національний антикорупційний комітет: здійснює системний аналіз стану корупції в Україні та заходів, що їх вживають для запобігання їх протидії їй; розробляє антикорупційні заходи, в тому числі для гармонізації законодавства та усунення наявних у ньому суперечностей; готує пропозиції про спрощення дозвільних та інших процедур щодо ведення малого і середнього бізнесу та ліквідації причин, які зумовлюють порушення у цій сфері; розробляє ураховуючи вітчизняний та міжнародний досвід рекомендації провідних світових організацій, проекти актів законодавства з щодо посилення боротьби з корупцією; бере участь у підготовці проектів послань Президента України до народу, щорічних й позачергових послань до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України в частині щодо питань запобігання та протидії корупції.

Треба відзначити, що на сьогоднішній день не визначено механізму моніторингу та контролю за реалізацією антикорупційної діяльності, а також не усунуто суперечностей в функціях РНБОУ, Координаційної ради та Національного антикорупційного комітету.

Поточний рівень корупції становить загрозу національній безпеці України. Реформи, спрямовані на боротьбу з корупцією, потребують довгострокового підходу та механізму реалізації превентивних реформ. Правоохоронна система України складається з декількох установ, залучених до розслідування корупційних правопорушень, ця система не струнка, щодо того які функції виконують окремі підрозділи, вона містить ризик дублювання дій і ускладнює проведення спільної політики боротьби з корупцією. На сьогодні боротьба з корупцією не належить до компетенції жодного окремого правоохоронного органу. Державна влада становить поєднання старих успадкованих рис і сучасних принципів, результатом чого є не узгодженість в антикорупційній законодавчій базі. Усунення виявлених суперечностей в організації та правовому забезпеченні дозволить підвищити ефективність антикорупційної діяльності в Україні.

## Література

1. Индекс сприйняття корупції // [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
2. Борьба с коррупцией в переходной период – 2. Коррупция в отношениях между предприятиями и государством в странах Европы и Центральной Азии в 1999–2002 годах / пер. с англ. – М.: Весь мир, 2004. – 116 с.
3. Барометр глобальной корупції // [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
4. Оціночний звіт по Україні. Затверджено GRECO на 32-му пленарному засіданні, 19–23 березня 2007 року // [www.coe.int/](http://www.coe.int/) GRECO
5. Концепція подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» схвалена Указом Президента України від 11 вересня 2006 року № 742/2006 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
6. Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 21 квітня 2008 року «Про заходи щодо реалізації національної антикорупційної стратегії та інституційного забезпечення цілісної антикорупційної політики» затверджено Указом Президента України №414/2008 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
7. Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції» від 11 червня 2009 року № 1506-VI// [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
8. Закон України «Про відповідальність юридичних осіб за вчинення корупційних правопорушень» 11 червня 2009 року за № 1507-VI// [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
9. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення 11 червня 2009 року за № 1508-VI// [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.09.2009 № 1057 «Питання реалізації державної антикорупційної політики» // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.07 № 657-р «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» на період до 2010 року”// [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)
12. Указ Президента України № 870/2009 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року «Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції» // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
13. Положення про Координаційний комітет по боротьбі з корупцією і організованою злочинністю при Президентові України, затверджено Указом Президента України від 13 травня 2003 року N 402, Указ втратив чинність на підставі Указу Президента N 208/2005 від 08.02.2005 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
14. Указ Президента України «Про Міжвідомчу робочу групу з питань протидії корупції» 17 квітня 2008 року № 370/2008 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
15. Указ Президента України № 870/2009 р. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року «Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції» // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
16. Указ Президента України «Про створення Національного антикорупційного комітету» № 275/2010 від 26 лютого 2010 року // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
17. Мельник М. І. Корупція – корозія влади(соціальна сутність, тенденції та наслідки, заходи протидії): монографія. – К.: Юрична думка, 2004. – 400 с.

УДК 339.172

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: СУТНІСТЬ ТА ЗАГРОЗИ

**ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА Лариса Іванівна**

здобувач

**П**ерехід України до ринкових відносин та вступ до СОТ, супроводжує подальша лібералізація економіки та посилення залучення країни до світового господарства. Інтеграція країни до світової економічної системи потребує виваженої державної зовнішньоекономічної політики серед інших напрямків економічної діяльності держави.

Інтеграція економіки України до світової економічної системи загострює питання зовнішньоекономічної безпеки, без гарантування якої країна не може бути повноправним учасником світогосподарських зв'язків, посісти належне місце в міжнародному поділі праці та мати належну систему захисту й протидії глобальним викликам її економічній безпеці зокрема та національній безпеці взагалі. Під час інтеграції держави в систему світогосподарських зв'язків перед нею постає проблема суперечності між необхідністю, з одного боку, інтегруватись у світову економіку, а з другого – забезпечити гармонійний розвиток національної економіки, захист національних економічних інтересів, внутрішнього ринку й вітчизняного виробника [1, с. 3].

В умовах господарської глобалізації значення зовнішньоекономічних зв'язків для розвитку країни чи регіону є надзвичайно важливим. Сьогодні навіть теоретично неможливо уявити успішну країну, що розраховує тільки на внутрішні ресурси розвитку. Відмова чи недооцінка зовнішніх чинників впливу прирікає територію на відставання. Для багатьох країн світу міжнародна господарська співпраця з притаманною їй конкуренцією стали одним з головних факторів економічного розвитку [2, с. 39–40].

Як відзначено в роботі [3, с. 58–59], справжньою відповіддю на світогосподарські загрози є підвищення конкурентоспроможності національної економіки на підставі освоєння інноваційної моделі розвитку. Така ситуація – єдина раціональна альтернатива процесу перетворення України на один із фрагментів світової периферії.

У цілому ж підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки є нічим іншим, як інтегрованою формою вирішення практично всього комплексу завдань, що відображають національні інтереси країни [4, с. 3].

Сьогодні Україна опинилася в тяжкому фінансово-економічному стані вирішальним фактором якого були наслідки світової фінансової кризи. У рейтингу Світового економічного форуму за 2009–2010 рр. Україна посіла 82-ту позицію серед 133-х країн – і впала на 10 позицій. Після періоду відносно стабільності рейтингу у 2006–2008 рр. (69, 73 і 72-те місце відповідно), країна опинилась у дев'ятому десятку країн, де вона перебувала до цього. Фінансова кри-

за викрила слабкі сторони конкурентоспроможності країни. Так, найбільш різко погіршилися рейтинги України за такими трьома складовими: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащеність новими технологіями (падіння на 15 пунктів). Часто саме в тих сферах, де зафіксовано падіння, також спостерігається й найбільше відставання України від інших країн [5, с. 23–25].

У міжнародних економічних відносинах на першому місці виступає конкурентоспроможність національних виробників. Відповідно до цього актуалізуються питання забезпечення національної безпеки. Низка авторів [6–11] розглядають зміст національної безпеки, виходячи з національно державних інтересів, національної ідеї, взаємозв'язку державної та економічної безпеки країни, як систему, що складається з різноманітних підсистем (рис. 1) [12, с. 51].

Усі елементи, що належать до структури національної безпеки, тісно пов'язані і доповнюють один одного: кожний з видів національної безпеки може досить яскраво проявитися у сфері дії іншого, доповнюючи або послаблюючи його вплив. Оскільки економіка є життєво важливою стороною діяльності суспільства, держави й особистості, то базисом національної безпеки буде залишатися економічна безпека. Економічна безпека є визначальною в розвитку виробництва та ринкових відносин, обміну товарами й послугами, вона формує вимоги до забезпечення превентивних заходів та заходів захисно-охоронного напрямку. Якщо в зовнішніх стосунках головним чинником є військова безпека, у внутрішніх – соціальна, у глобальному зовнішньому оточенні – екологічна, то визначальним базисом усіх складових національної безпеки є налагоджений соціально-економічний механізм, від якого залежить рівень добробуту людей. Тобто економічна безпека, яка проявляється у сферах впливу інших видів національної безпеки, проникаючи в них і взаємодіючи з ними, своєю чергою акумулює в собі їхню дію, залишаючись одночасно основою (базисом) національної безпеки [13, с. 21–22].

Зовнішньоекономічна безпека є складовою частиною економічної безпеки держави, яка має певну самостійність, і посідає найважливіше місце серед складових національної безпеки, оскільки саме вона є матеріальною базою всієї системи безпеки держави і виражає ключові інтереси людей, господарюючих суб'єктів господарювання, суспільства та держави [14].

Отже, національна безпека й економічний розвиток України суттєво залежать від зовнішнього середовища: тенденцій розвитку світового господарства, політичної та економічної ситуації в світі, тому питання зовнішньоекономічної безпеки набуває суттєвої ваги, що зумовлює потребу в поглиблених дослідженнях соціальних та економічних процесів і явищ, забезпечення зовнішньоекономічної безпеки та впливу на неї позитивних і негативних чинників.

Змістовно-понятійне трактування зовнішньоекономічної безпеки поки що залишається на стадії становлен-



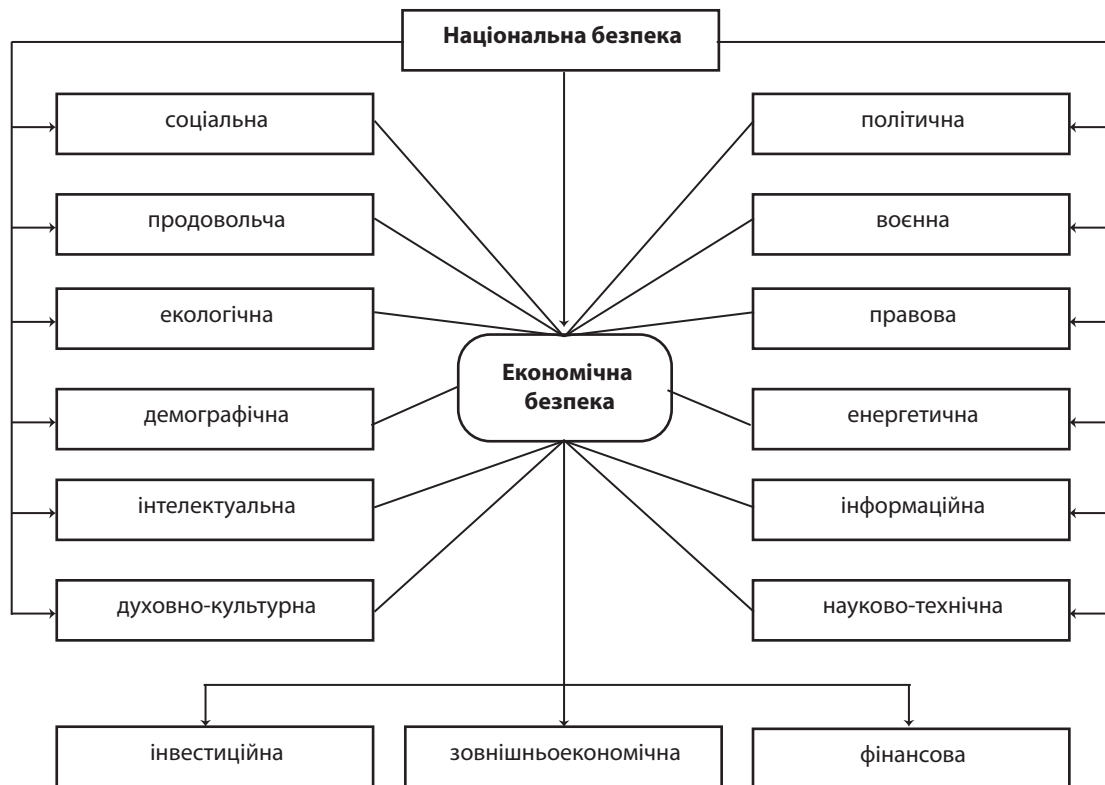


Рис. 1. Структура національної безпеки

ня. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі майже не використовують поняття зовнішньоекономічної безпеки в «явному виді», лише різноманітні тлумачення його фахівцями як складової економічної безпеки. Це свідчить, про незавершеність методичного опрацювання та необхідність подальших досліджень як у загальнотеоретичному, так і у теоретико-прикладному плані.

Так, автори праці [15, с. 141] означають зовнішньоекономічну безпеку як складову економічної безпеки, свідомий цілеспрямований вплив суб'єкта управління на загрози й небезпеки, за якого державні, недержавні та міжнародні інституції та організації створюють необхідні та достатні умови для внеможливлення зовнішньої залежності, дискримінації, диктату, підкорення інтересам інших країн.

В офіційній Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України зазначено, що зовнішньоекономічна безпека – це такий стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку економіки завдяки її активній участі у світовому розподілі праці [16].

Укладачі Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України [7] та автори роботи [18] під зовнішньоекономічною безпекою розуміють зовнішньоторговельну безпеку, яка полягає в спроможності держави протистояти впливу зовнішніх негативних чинників і мінімізувати заподіяні ними збитки, активно використовувати

участь у світовому поділі праці для створення сприятливих умов розвитку експортного потенціалу і раціоналізації імпорту; забезпечувати відповідність зовнішньоторговельної діяльності національним економічним інтересам [17, с. 23; 18, с. 282–283].

Аналогічними попередньому означенню зовнішньоекономічної безпеки є означення, наведені в працях З. Варналія [3, с. 50–51] та В. М. Гейця [19, с. 62].

А. І. Сухоруков під суттю економічної безпеки держави розуміє здатність країни підтримувати конкурентоспроможність економіки, ефективно захищати власні економічні інтереси та протистояти зовнішнім економічним загрозам, використовувати конкурентні переваги в міжнародному поділі праці [20, с. 49].

В. А. Богомолов [21, с. 214] дає таке означення: «Зовнішньоекономічна безпека досягається підвищенням конкурентоспроможності, пристосованістю національної економіки до умов світового ринку, забезпеченням управління та адаптаційної сприйнятливості її як до заходів протекціоністського захисту, так і до політики лібералізації в цілях забезпечення сталого економічного зростання».

А. В. Чесноков під зовнішньоекономічною безпекою розуміє здатність держави через комплекс заходів у зовнішньоекономічній сфері забезпечити сталий розвиток економічної системи та її витривалість до зовнішніх негативних чинників, проявів глобалізаційних перетворень у світогосподарській системі з метою реалізації національ-

них економічних інтересів [1, с. 5]. Автор пропонує виділяти при цьому горизонтальні (соціальні, правові, фінансові, екологічні і кадрові) та вертикальні (експортні, імпорتنі, кредитно-інвестиційні) складники.

З. В. Герасимчук та Н. С. Вавдіюк, не даючи безпосередньо означення суті поняття зовнішньоекономічної безпеки регіону, включають її як окрему функціональну складову до оцінки рівня економічної безпеки регіону та використовують таку її характеристику, як рівень зовнішньоекономічної відкритості [22, с. 51]. Як вважають автори, рівень зовнішньоекономічної безпеки регіону відображає можливість забезпечення високого економічного розвитку регіону через максимальне використання переваг у міжнародному поділі та кооперації праці, здатність забезпечувати позитивне значення показника зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі.

М. М. Олексієнко пропонує зовнішньоекономічну безпеку регіону вивчати винятково на основі загальної теорії систем та розглядати як підсистему міжнародної економічної безпеки, що має на меті є забезпечення захисту економічних інтересів регіону як соціально-економічної системи, а також високий рівень реалізації його зовнішньоекономічного потенціалу [23, с. 299].

Л. А. Яремко під зовнішньоекономічною безпеку регіону розуміє здатність соціально-економічної системи захищати свої загальні та специфічні інтереси в умовах глобалізації, до яких відносяться: 1) забезпечення стабільних надходжень товарів, які належать до критичного імпорту і відсутні на території країни; 2) усунення екологічно шкідливих наслідків діяльності промисловості та урбанізації; 3) подолання депресивності території, створення працевісних виробництв з метою абсорбування стійких надлишків робочої сили [2, с. 100].

Не визначаючи терміну зовнішньоекономічної безпеки, як такого, В. К. Сенчагов розглядає систему міжнародної економічної безпеки як такий стан світового господарства та міжнародних економічних відносин, коли забезпечується стабільний економічний розвиток держав та створюються умови для взаємовигідної економічної співпраці, які виключають протиправне застосування економічної сили. Система міжнародної економічної безпеки призвана захистити держави від трьох загроз: 1) стихійного погіршення умов світового економічного розвитку; 2) небажаних наслідків економічних рішень, які ухвалили без узгодження між країнами; 3) свідомої економічної агресії з боку інших держав [24, с. 833].

Виходячи з теорії конкурентоспроможності М. Портера, А. П. Градов зазначає, що принаймні дві третини загроз економічної безпеки безпосередньо пов'язані з проблемою конкурентоспроможності національної економіки і одна третина – з нерациональною економічною політикою в соціальній та екологічній сферах. При цьому значну частину загроз в соціальній сфері побічно ініціює рівень конкурентоспроможності економіки.

Отже, автор робить висновок, що основою забезпечення економічної безпеки країни є постійна, цілеспрямована діяльність держави зі створення необхідних

умов: підтримка конкурентних переваг провідних галузей національної економіки на зовнішніх та внутрішніх ринках завдяки вдосконаленню й розвитку всіх детермінант «національного ромба»; досягнення європейського (міжнародного) рівня і якості життя населення країни, зокрема з урахуванням протидії «екологічній експансії» [25, с. 164].

Як видно з наведених вище означень терміна «зовнішньоекономічна безпека», трактування суті цього поняття істотно залежить від напрямків досліджень, які проводять фахівці, у сфері національної та економічної безпеки, звідси маємо дещо відмінні сутності поняття. В одних випадках зовнішньоекономічну безпеку розглядають як стан певного об'єкта, у других – як умова стійкого економічного розвитку, у третіх – як результат певних суб'єктивно-управлінських дій.

Але майже в усіх наведених означеннях зовнішньоекономічної безпеки можна виділити спільні риси: основна ціль даного поняття – економічне зростання; мета – захист національних інтересів в зовнішньоекономічній сфері; методи – підвищення рівня конкурентоспроможності.

Для уточнення суті поняття «зовнішньоекономічна безпека» застосуємо правила логіки побудови означення понять. При цьому використовуємо наступні такі правила [26; 27]:

1. Означення поняття «зовнішньоекономічна безпека» повинне бути розмірним. Правило розмірності вимагає, щоб обсяг поняття, яке визначається «зовнішньоекономічна безпека» дорівнював обсягу того, яке обумовлює. Інакше кажучи, ці поняття повинні перебувати у відношенні рівнообсягу.
2. Означення поняття «зовнішньоекономічна безпека» не повинне містити в собі замкнутого циклу. Це правило вимагає, щоб для означення поняття «зовнішньоекономічна безпека» не використовувалися інші поняття, які, у свою чергу, були означені за допомогою першого. Окремим випадком даного правила є запобігання тому, щоб означальне поняття повторювало обумовлене.
3. Означення поняття «зовнішньоекономічна безпека» повинне бути зрозумілим. Суть цього правила полягає в тому, що означення поняття «зовнішньоекономічна безпека» має вказувати на відомі ознаки, які не потребують означення і не містять двозначності.
4. Означення поняття «зовнішньоекономічна безпека» не повинне містити заперечення. Дане правило стверджує, що негативне визначення не розкриває обумовленого поняття. Воно вказує, чим не є система, не вказуючи, чим вона є.

На основі правил побудови понять дамо таке означення: зовнішньоекономічна безпека – це здатність держави протистояти зовнішнім загрозам, адаптувати та реалізувати свої економічні інтереси на внутрішньому та зовнішніх ринках, створюючи конкурентні переваги які забезпечують стале економічне зростання.

Першочерговим завданням зовнішньоекономічної безпеки є моніторинг та оцінювання внутрішніх і зовніш-

ніх загроз, а також прогнозування розвитку ситуацій, що пов'язані з реалізацією того чи іншого економічного інтересу держави на світовому та внутрішньому ринках.

У методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [16] під загрозами економічної безпеки держави мають на увазі сукупність наявних та потенційних можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері.

З. С. Варналій вважає загрозами економічної безпеки держави явні чи потенційні дії, що ускладнюють або неможливіють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної системи, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Відповідно до теорії систем, автор роботи дає визначення загроз [33]: «Загроза – це небезпека руйнування будь-якої системи, або небезпека завдання їй більш менш значного збитку».

Для створення надійної системи забезпечення економічної безпеки держави, потрібен ефективний механізм визначення загроз національним інтересам, що створюють безпосередню небезпеку економічній системі, порушуючи цим самим процес суспільного відтворення.

Загрози економічній безпеці змінюються залежно від стану та рівня розвитку економічної системи і для кожної окремо взятої держави відрізняються характером та рівнем гостроти. В узагальненому вигляді класифікацію загроз економічній безпеці держави можна провести за такими параметрами (рис. 2).

Зовнішньоекономічна безпека виявляється в усіх сферах впливу економічної безпеки, входячи до них і вза-

ємодіючи з ними в явному або латентному вигляді. Сама вона накопичує в собі їхню дію, залишаючись одночасно окремою сферою економічної і національної безпеки. Так потрібном необхідно визначити, виходячи з системного підходу, усі загрози економічній безпеці, які мають явний або неявний зв'язок із зовнішньоекономічною діяльністю держави.

Слід зазначити, що зовнішні економічні загрози, які є результатом нормальної діяльності в конкурентному середовищі, безпосередньо стосуються проблеми взаємозалежності. Остання означає, що взаємопереплетення національних відтворюючих комплексів не тільки може бути корисним для країни, а й наражати її на негативний вплив чинників, започаткованих за її межами. Канали, що пов'язують окремі національні господарства одне з одним і з рештою світової економічної системи, є каналом переміщення факторів виробництва та передавання економічної інформації [3, с. 69].

Автор роботи [2, с. 96–97] зазначає, що рівень зовнішньоекономічних загроз залежить від низки чинників, серед яких провідне місце належить інтенсивності зовнішньоекономічних зв'язків. Кожний вид міжнародної економічної діяльності пов'язаний з ризиком і становить певну загрозу для соціально-економічної позиції території. Щобільше видів діяльності здійснюється, то більшим є рівень сумарних загроз. При цьому варто приховувати також обсяги комерційних операцій, кількість трансакцій та зарубіжних партнерів. Іншим провідним чинником зовнішньоекономічних загроз є ступінь відкритості економіки. Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, послаблення державного контролю збільшує рівень загроз. Це зумовле-

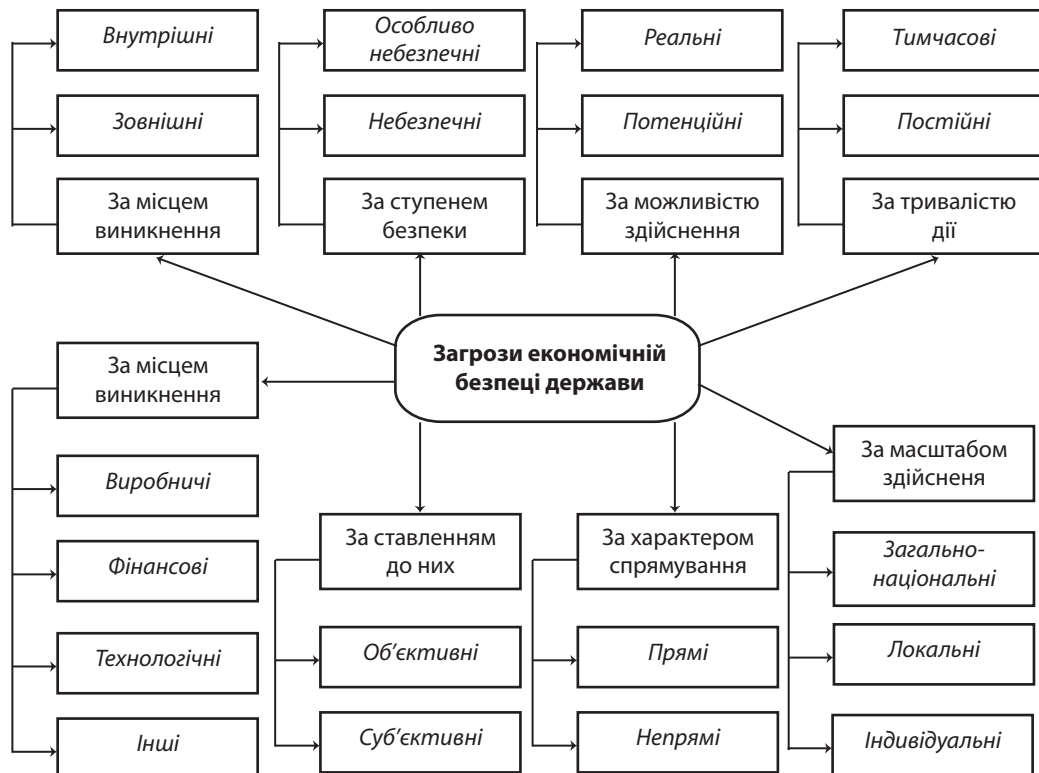


Рис. 2. Класифікація загроз економічній безпеці держави [3; 34]

но неврегульованістю міжнародних економічних зв'язків (за винятком товарообмінних), опортуністичними діями зарубіжних контрагентів, недобросовісною конкуренцією тощо. Отже, зовнішньоекономічні загрози пов'язані з двома основними чинниками: ступенем відкритості економіки та інтенсивністю зовнішньоекономічної діяльності.

Проаналізувавши основні загрози економічній безпеці в зовнішньоекономічній сфері, автор роботи [35, с. 482–488], робить висновок, що вразливими є три основні сфери господарської діяльності, а саме: 1) фінансова; 2) торговельна; 3) інфраструктура.

Загрози у фінансовій сфері автор убачає у нераціональному розміщенні та структурі фінансових резервів і політиці НБУ, а також у санкціях FATF (узгодження національного законодавства зі вимогами цієї організації), які можуть ускладнити діяльність вітчизняної банківської системи. Загрози в торговельній сфері – це вразлива товарна структура (експорт чотирьох товарних груп: чорні метали та вироби з них; паливо мінеральне, нафта та продукти її переробки; зернові культури); географічна концентрація (велика залежність від експорту товарів і послуг з Російської Федерації). Стосовно інфраструктури, автор виділяє три сфери: транспортну (можливі загрози з боку інших держав), інформаційну (погіршення рейтингових оцінок стану економіки держави) та науково-дослідницьку (фінансування науково-технічних розробок).

Автори дослідження [24, с. 78–79] наводять найбільш небезпечні загрози економічній безпеці Російської Федерації, що діяли протягом останніх декількох років: 1) втрата виробничого потенціалу через високу зношеність основних фондів; 2) зовнішній борг – небезпека загострення фінансової кризи; 3) нестабільна інвестиційна активність; 4) низька конкурентоспроможність продукції; 5) високий рівень бідності населення та низька якість життя більшої частини російського населення; 6) підплив коштів; 7) можливі різкі зміни курсу рубля (девальвація чи ревальвація рубля через подвійний характер грошової системи, базованої на російській та іноземній валюті).

Визначаючи внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці, автор роботи [3, с. 70–71] наголошує на сферах їх спрямування:

1. В інституційній сфері – недостатня діяльність гілок влади. Суперечність чинного законодавства та правова неврегульованість широкого кола питань економічного розвитку, зокрема ринкової трансформації економіки, утвердження ефективного конкурентного середовища та ін.
2. У соціальній сфері – занижена вартість одного з основних виробничих ресурсів – робочої сили. Наслідком цього є низька платоспроможність населення, брак стимулів зростання його кваліфікаційного потенціалу, нагромадження капіталу, технічного прогресу. Глибока диференціація населення внеможливає створення вагомого прошарку середнього класу; критичної межі досягли бідність та безробіття.
3. Загрози фінансовій безпеці. Залишається структурно незбалансованим фінансовий сектор еко-

номіки. Низький рівень капіталізації українських банків не відповідає вимогам політики зростання та структурно-інноваційної перебудови економіки. Низький рівень розвитку фондового ринку. Україна ще не посіла належного місця в міжнародному русі капіталів, який стає характерною ознакою сучасних міжнародних інтеграційних процесів і матеріальною основою постійного економічного зростання. Не зменшується взаємна заборгованість підприємств та організацій.

4. Тінізація та корумпованість української економіки. Тінізація економіки є одним з основних чинників, які створюють реальну загрозу національній безпеці. Вона негативно позначається на всіх сферах суспільного життя, гальмує та викривляє соціально-економічні реформи. Великі масштаби тіньової економічної діяльності істотно впливають на обсяги та структуру ВВП і спотворюють офіційні дані про стан економіки. Водночас тінізація формує негативний імідж держави серед міжнародної спільноти.
5. Структурні диспропорції. Україна отримала у спадок дуже енергомісткий промисловий комплекс, суттєво змінити структуру якого за роки незалежності виявилось неможливо. Відчувається надзвичайно висока зовнішньоекономічна орієнтація та критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою часткою продукції з високою часткою доданої вартості.

На економічній безпеці також позначається критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, а також неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їхнього постачання та брак активної державної політики енергозбереження, загострення проблеми підтримання в належному стані ядерних об'єктів на території України.

6. Недосконалість системи інноваційного розвитку. За роки незалежності не вдалося створити дієздатних механізмів стимулювання інноваційної діяльності підприємств та організацій, що призвело до деградації наявного науково-технічного потенціалу, повільного оновлення продукції виробничого комплексу. Критичним залишається рівень державного фінансування науково-технічної діяльності.

Підсумовуючи, автор зазначає, що найбільшу небезпеку для України становлять внутрішні загрози в поєднанні із зовнішніми.

До суттєвих загроз у сфері зовнішньої торгівлі автори праці [18, с. 284–286] зараховують: погіршення зовнішньоторговельного балансу, обмеженість можливостей географічної диверсифікації експорту; недостатню конкурентоспроможність вітчизняних виробників; залежність від імпорту енергоносіїв та окремих видів продукції; дискримінацію України в торговельних відносинах. Внутрішніми проблемами, що посилюють вплив зовнішніх загроз, є недосконала галузева і технологічна структура економіки, високий ступінь зношеності основних фондів, значна ре-

сурсо- та енергомісткість виробництва, відсутність власних транснаціональних компаній, висока частка «тіньового» сектора.

Проведений аналіз результатів наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних фахівців дає змогу зробити висновок, що на сьогодні ще не існує закінченого визначення кількості та повної класифікації загроз зовнішньоекономічної сфери. У підходах до визначення кількості та сфер дії загроз присутні значні розбіжності. Однак можна стверджувати, що більшість науковців класифікують економічні (зовнішньоекономічні) загрози за місцем виникнення: зовнішні та внутрішні. Різноманітність кількості й класифікації загроз економічної безпеки зумовлено не тільки складністю їх визначення, але й тим, що кожен автор, залежно від конкретизованого об'єкта й цілей проведеного

дослідження, акцентує увагу на найважливішому для дослідження аспекті.

У табл. 1 наведено узагальнені визначення основних напрямків економічних загроз держави (регіону) у науковій літературі.

Як видно з табл. 1, до зовнішніх віднесено вісім загроз (найбільш істотну вагу мають такі: нераціональна структура експорту; імпортна залежність та втрата внутрішніх ринків; вплив валютних коштів; тероризм та криміналізація; неефективне зростання іноземного капіталу; збільшення зовнішнього боргу та обмеженість доступу на зовнішні ринки), до внутрішніх – 13 загроз економічної безпеки найбільшу вагу мають такі: несприятливий політико-правовий клімат; фінансування НДДКР; невелика частка доданої вартості; зниження виробництва високотехнологічної продукції

Таблиця 1

Узагальнені визначення основних напрямків економічних загроз держави (регіону) у науковій літературі

Загрози	Джерело										Разом	
	[28]	[29]	[17]	[30]	[3]	[31]	[32]	[18]	[1]	[24]		
<b>Зовнішні загрози:</b>												
Нераціональна структура експорту	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	10
Імпортна залежність та втрата внутрішніх ринків	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	10
Відплив валютних коштів			.	.	.	.	.		.	.		7
Тероризм та криміналізація	.	.		.	.	.	.	.				7
Неефективне зростання іноземного капіталу	.	.	.	.		.		.	.			7
Збільшення зовнішнього боргу		.		.		.	.		.	.		6
Обмеженість доступу на зовнішні ринки	.		.	.			.	.	.			6
Боротьба за природні ресурси	.		.		.	.	.					5
<b>Внутрішні загрози:</b>												
Несприятливий політико-правовий клімат	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	10
Фінансування НДДКР	.	.	.	.	.	.	.	.		.		9
Невелика частка доданої вартості	.	.	.	.	.	.		.	.			8
Зниження виробництва високотехнологічної продукції	.	.	.	.	.	.	.	.				8
Нестабільна інвестиційна діяльність	.	.	.	.	.	.			.	.		8
Спад виробництва	.	.	.	.	.		.	.				7
Відплив кваліфікованих кадрів	.	.	.	.	.	.	.					7
Структурна деформація економіки	.		.		.	.		.		.		6
Енергомісткість виробництва	.	.	.	.	.			.				6
Зношеність основних фондів	.	.		.				.		.		5
Тінізація та корумпованість економіки	.	.	.		.		.					5
Нерозвиненість інфраструктури	.	.		.	.				.			5
Погіршення екологічного стану	.	.	.	.				.				5
<b>Разом</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>9</b>		

ції; нестабільна інвестиційна діяльність; спад виробництва; вплив кваліфікованих кадрів; структурна деформація економіки та енергомісткість виробництва).

У табл. 2 наведено зв'язок між основними загрозами економічної та зовнішньоекономічної безпеки держави і їхні можливі наслідки.

Отже, проведене вище системне дослідження показало, що зовнішньоекономічну безпеку держави не мож-

на об'єктивно дослідити не враховуючи її зв'язок з більш загальними рівнями – економічною та національною безпекою країни. Визначивши основні зовнішньоекономічні загрози держави, потрібно розробити систему показників (індикаторів), які дадуть змогу своєчасно розробляти й здійснювати практичні заходи щодо зниження негативного впливу загроз чи їх повної ліквідації.

Таблиця 2

Загрози зовнішньоекономічної безпеки держави та їхні можливі наслідки

Загрози економічної безпеки	Загрози зовнішньоекономічної безпеки
<b>Зовнішні загрози:</b>	
Нераціональна структура експорту	Зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі (експорт сировини та імпорту товарів з високою доданою вартістю)
Імпортна залежність та втрата внутрішніх ринків	Витіснення імпортною продукцією з внутрішнього ринку національних виробників. Залежність від окремих товарів (енергоносії)
Відплив валютних коштів	Зниження валютних резервів держави та ліквідності вітчизняних підприємств
Тероризм та криміналізація	Погіршення інвестиційної привабливості та відтік іноземних інвестицій
Неефективне зростання іноземного капіталу	Деформація галузевої структури економіки, можливі втрати контролю над стратегічними секторами економіки
Збільшення зовнішнього боргу	Загроза фінансової кризи, зниження валютних резервів держави
Обмеженість доступу на зовнішні ринки	Зменшення обсягів експорту продукції, звуження географії зовнішньоторговельних зв'язків
Боротьба за природні ресурси	Можливі військові конфлікти та суттєве загострення конкурентної боротьби
<b>Внутрішні загрози:</b>	
Несприятливий політико-правовий клімат	Ускладнені відносини з міжнародними організаціями та фондами. Низька активність іноземних і вітчизняних інвесторів
Фінансування НДДКР	Відставання в розвитку високотехнологічного сектору економіки та зменшення асортименту його продукції
Невелика частка доданої вартості	Торгівля сировиною та недоотримання фінансових прибутків. Імпортна залежність від товарів з високою доданою вартістю
Зниження виробництва високотехнологічної продукції	Втрата конкурентних переваг на зовнішніх та внутрішньому ринках
Нестабільна інвестиційна діяльність	Недоотримання інвестиційних коштів. Зниження темпу розвитку економіки
Спад виробництва	Зниження приросту ВВП
Відплив кваліфікованих кадрів	Нестача кваліфікованих кадрів
Структурна деформація економіки	Залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків
Енергомісткість виробництва	Висока собівартість продукції національних виробників і її втрата конкурентоспроможності
Зношеність основних фондів	Низький техніко-економічний рівень виробництв. Екологічні загрози
Тінізація та корумпованість економіки	Негативний імідж держави у світі. Зниження обсягу й структури ВВП
Нерозвиненість інфраструктури	Суттєве сповільнення зростання в усіх сферах економіки
Погіршення екологічного стану	Торгівельні санкції на продукцію національних виробників

## Література

1. Чесноков А. В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.05.01 / А. В. Чесноков; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.
2. Яремко Л. А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України : теоретико-методологічний підхід : [Монографія] / Л. А. Яремко. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 524 с.
3. Економічна безпека : навч. посіб. / під заг. ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
4. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность национальной экономики : проблемы статистического сопровождения / М. И. Гельвановский // Вопросы экономики. – 2004. – № 7 – С. 3–15.
5. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 : Назустріч економічному зростанню та процвітання. Опубліковано Фондом «Ефективне Управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.feg.org.ua](http://www.feg.org.ua)
6. Медведев В. Проблемы экономической безопасности России / В. Медведев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 111
7. Иванченко В. Общность критериев экономической и государственной безопасности / Владимир Иванченко // Экономист. – 1996. – №5. – С. 3
8. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. В. А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-Синтез», 1997. – С. 12–13.
9. Гусаков Н. П. Национальные интересы и внешнеэкономическая безопасность России / Н. П. Гусаков, Н. А. Зотова. – М. : Компания «Евразийский регион», 1998.
10. Бельков О. А. Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности / О. А. Бельков // Безопасность. – 1994. – № 3. – С. 91–94
11. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России : угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 4–13
12. Экономическая безопасность региона в контексте национальной экономической безопасности Российской Федерации : [монография] ; под ред. Н. В. Фирюлиной. – М. : МГУП, 2003.
13. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
14. Дмитриченко Л. И. История экономических учений : учеб. пособие. / Л. И. Дмитриченко. – Донецк : Китис : ДонГУ, 1999. – 449 с.
15. Ліпкан В. А. Національна і міжнародна безпека : у визначеннях та поняттях : словник-довідник : / В. А. Ліпкан, О. С. Ліпкан – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Текст, 2008. – 398 с.
16. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
17. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. акад. НАН України С. І. Пирожкова. – К. : НІПМБ, 2003. – 42 с.
18. Власюк О. С. Система економічної безпеки держави / [О. С. Власюк, А. І. Сухоруков, І. В. Недін та ін.] ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки – К. : Стило, 2010. – 684 с.
19. Моделювання економічної безпеки : держава, регіон, підприємство : [монографія] / За ред. В. М. Гейця. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
20. Сухоруков А. І. Методологія оцінки рівня економічної безпеки / А. І. Сухоруков // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 1. – С. 49–55
21. Богомолов В. А. Экономическая безопасность : учеб. пособ. / В. А. Богомолов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
22. Герасимчук З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення : [монографія] / З. В. Герасимчук, Н. С. Вадіюк. – Луцьк : Настир'я, 2006. – 244 с.
23. Олексієнко М. М. Уточнення сутнісних характеристик зовнішньоекономічної безпеки регіону та окреслення пріоритетів її зміцнення / М. М. Олексієнко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : региональный аспект : [сборник научных трудов]. – Донецк : ДонНУ, 2010. – С. 298 – 301.
24. Экономическая безопасность России : общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
25. Градов А. П. Национальная экономика / Градов А. П. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.
26. Кирилов В. И. Логика / В. И. Кирилов, А. А. Старченко. – М. : Юрист, 1998. – 256 с.
27. Бочаров В. А. Основы логики / В. А. Бочаров, В. И. Маркин. – М. : Инфра-М, 1998. – 296 с.
28. Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 12 лютого 2007 року № 105/2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=105%2F2007>
29. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV. – (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 39, ст. 351) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>
30. Флейчук М. І. Методичні аспекти аналізу рівня економічної безпеки регіону / М. І. Флейчук, М. Д. Янків // Вісник ЛКА. Серія : Економіка. – Вип. 23. – 2006. – С. 40–47.
31. Пребдорський В. А. Економічна безпека держави / Пребдорський В. А. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
32. Чимитова А. Б. Вопросы устойчивого и безопасного развития региона : Учеб. пособие / А. Б. Чимитова, Е. А. Микучинова. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2007. – 216 с.
33. Шатунова Н. Н. Угрозы экономической безопасности государства: сущность, виды, система индикаторов / Н. Н. Шатунова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2008. – № 1. – С. 97–106
34. Финанси : підручник. / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
35. Ковальчук Т. Т. Економічна безпека і політика : із досвіду професійного аналітика / Т. Т. Ковальчук, В. П. Горбулін. – К. : Знання, 2004. – 638 с.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.114.5

## ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ

**ПИЛИПЕНКО Андрій Анатолійович**

*доктор економічних наук, доцент*

Спроможність будь-якого підприємства досягнути успіху в конкурентній боротьбі значною мірою залежить від розробки й реалізації дієвої стратегії розвитку. Іншою передумовою отримання вигірної конкурентної позиції є консолідація ресурсів та компетенцій відокремлених суб'єктів господарювання в межах певного інтегрованого утворення. Така консолідація спричинитиме виникнення так званих інтегрованих структур бізнесу (ІСБ), особливості функціонування й ідентифікації яких досить детально розглянуті в працях науковців-економістів [2; 3] в цілому та автора [9] зокрема. На жаль, в означених дослідженнях більше уваги надано оперативним аспектам управління й ведення взаємопов'язаної діяльності інтегрованих об'єднань підприємств. Низка ж завдань, пов'язаних з формуванням механізму управління розвитком ІСБ, залишилася недостатньо розробленою як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Відповідне ж теоретико-методологічне обґрунтування, гадаємо, може надати концепція збалансованої системи показників (Balanced Score Card, BSC [1; 4]), головною метою якої є операціоналізація стратегії та переведення (транслявання) її на підлеглі рівні управлінської ієрархії.

Отже, оскільки головною перевагою концепції збалансованої системи показників є зорієнтованість інтеграційної структури та її учасників на формалізацію й реалізацію обраної стратегії, можна передбачити її тотожність (в аспектах створення та використання) системі стратегічного управління ІСБ в цілому. Разом з тим, такий розгляд концепції BSC майже не подано в літературі. Також бракує розробок, які б визначали наповнення інструментарію використання цієї концепції та обґрунтовували склад, особливості та змістовне розкриття ключових показників ефективності (Key Performance Indicator) в аспекті врахування галузевих особливостей. Наявність означених проблем і визначає актуальність і доречність проведення досліджень для їхнього вирішення.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад забезпечення виживаності й розвитку інтегрова-

них структур завдяки використанню об'єднаних ресурсів і організаційно-технічних можливостей в межах єдиної парадигми концепції збалансованої системи показників. Висвітлюючи мету, треба наголосити, що авторське розуміння сутності цієї концепції, означене у [8], збігається з позицією її розробників [5, 6]. Разом з тим, наявні певні відмінності, пов'язані з поданням стратегії ІСБ через систему ролей й стереотипів поведінки учасників ІСБ та корпоративного центру та їх відбиття у вигляді консолідованого набору показників. BSC у такому випадку трансформується в певного роду інституціональне підґрунтя контролю за виконання цих ролей, що не належало до пропонованих Р. Капланом та Д. Нортеном [7] напрямків її застосування. Отже, визначимо можливі підходи й методи розширення таких напрямків.

По-перше, одним з недостатньо формалізованих питань є вибір варіанта каскадування цілей та показників в рамках не окремого суб'єкта господарювання, а саме щодо ІСБ. Як видно з рис. 1, варіанти каскадування розрізнятимуться залежно від типу утвореної інтегрованої цілісності та відносин підпорядкованості окремих стратегічних бізнес одиниць (СБО) у складі ІСБ. Важливим питанням при цьому буде визначення рівнів, для яких (від яких та до яких) слід проводити декомпозицію стратегічних карт. Можна наголосити, що в тому разі, коли підприємство складається з декількох функціональних підрозділів, кожен з яких децентралізовано діє на окремих стратегічних зонах господарювання (СЗГ), то зв'язок між змістом і показниками корпоративної стратегічної карти та картами підрозділів буде незначним. У такому разі варто розробляти окрему стратегічну карту для кожного підрозділу, у якій майже не буде враховано корпоративні цілі та показники (відповідає принципу вироблення однієї стратегічної карти для кожної самостійної стратегії). Кількість стратегій же треба визначати через встановлення кількості СЗГ з унікальними вимогами. При цьому слід враховувати, що подані на рис. 1 моделі утворення корпоративних карт та каскадування показників містять ідеальні форми утворення ІСБ. Для сучасних національних ІСБ притаманний переважно змішаний варіант, що передбачає як вертикальну, так і горизонтальну інтеграцію, а отже і поєднання всіх поданих на рис. 1 підходів.

По-друге, потреба проведення каскадування цілей та показників потребує забезпечення створення синергії за всіма (вертикальними й горизонтальними) напрямками взаємовідносин учасників ІСБ. Визначати ж таку синергію можна лише з урахуванням галузевих особливостей присутності ІСБ. Обравши як об'єкт дослідження у цьому випадку підприємства гірнично-металургійного комплексу, можна запропонувати поданий у табл. 1 перелік показників та напрямки їх підпорядкованості (запропонований матеріал є подальшим розвитком і вдосконаленням авторських



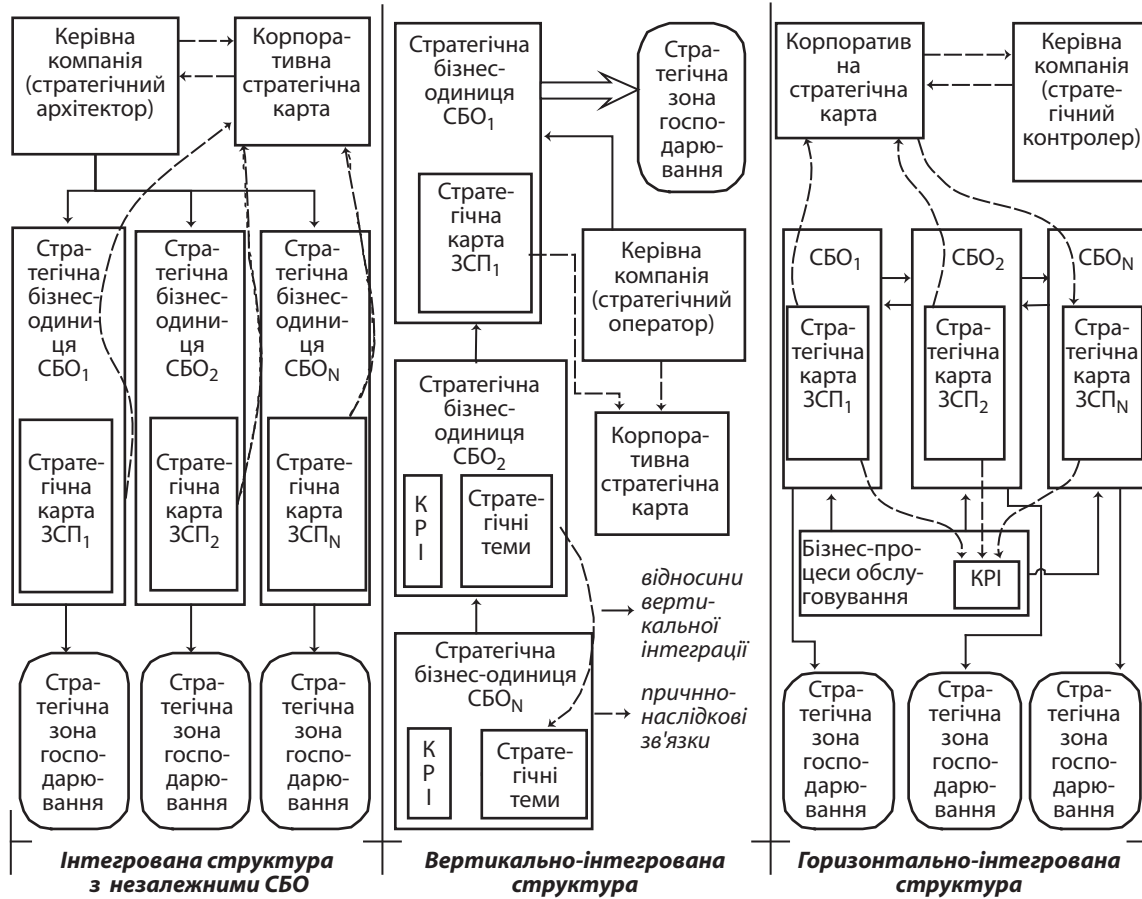


Рис. 1. Підходи до розкриття процедури каскадування для різних типів ІСБ

пропозицій, поданих у [10, с. 142–149]). Головна особливість табл. 1 полягає в орієнтуванні на встановлення через корпоративний центр інституціональних «правил гри» – стандартів діяльності, співвіднесених з цільовими орієнти-

рами (принцип м'якої регламентації самоорганізації). Мета діяльності ж СБО полягає у виконання встановлених до неї КРІ за додержання встановлених стандартів.

Таблиця 1

Типовий склад цілей та можливих ключових показників ефективності ІСБ за перспективами BSC

Структурна одиниця (центр відповідальності)	Стратегічні цілі діяльності	Ключові показники ефективності (КРІ)	Напрямки використання ключового показника ефективності (методика розрахунку КРІ)	Можливі зв'язки з кореспондуючими цілями
1	2	3	4	5
Перспектива «Фінанси», «Фінансова ефективність»				
Керівна компанія чи головне підприємство ІСБ (центр створення вартості чи центр інвестицій)	Зростання капіталізації чи ринкової вартості компанії в цілому	Рівень ринкової капіталізації	Показник лише верхнього рівня карти, не може застосовуватися для дочірніх компаній	Диференціація цілей в розрізі означених на рис. 1 джерел створення вартості
		Ринкова вартість ІСБ	Визначає зростання консолідованого грошового потоку	
		Загальна рентабельність діяльності ІСБ	Відбиття ефективності розподілу ключових компетенцій між учасниками ІСБ	
	Підвищення ефективності й результативності виробничо-господарської діяльності	Доходність сукупних активів (ROTA) Рентабельність (окупність) інвестицій Повернення акціонерного капіталу	Виявлення й уникнення «поганих» активів, передання непрофільних активів, реконфігурація процесів Відношення чистого прибутку до інвестицій дозволяє визначити ефективність інвестиційної політики Відбиття приросту прибуткових активів й ефективність інтеграційної діяльності	Зростання доходності активів й покращення умов модернізації основного капіталу

1	2	3	4	5
Учасники інтегрованого об'єднання (СБО) або виділені напрямки бізнесу (центр прибутку чи центр витрат)	Забезпечення стійкого розвитку в умовах конкуренції	Інтегральна ефективність активів ІСБ	Відношення консолідованого прибутку до консолідованої вартості активів	Забезпечення випереджаючого розвитку за окремими аспектами діяльності
		Доля ринку (d) в цілому та за окремими СЗГ	Відбиття ефективності розкриття ключових компетенції клієнтської складової та ринкову експансію ІСБ	
		Коефіцієнт автономії	Зниження частки запозиченого капіталу й заборгованості	
	Забезпечення та підтримка високої дохідності операцій	Маржинальний прибуток	Оптимізація асортименту виробленої продукції	Визначення імперативів розробки системи бюджетування
		Рентабельність проектних робіт за EBITDA	Оцінка ефективності окремих центрів доходів й визначення цільових критеріїв життєдіяльності	
		Виконання плану продажів	Ефективність організації механізму управління	
	Створення передумов для постійного вдосконалення процесів	Досягнення певного рівня операційного прибутку	Оптимізація розподілу ресурсів між процесами функціонування та розвитку за достатнього фінансування	Мінімізація собівартості продукції. Максимізація доходів. Зростання ефективності
		Темпи зростання грошового потоку	Установлення траєкторії розвитку та визначення опціонів подальшого розширення діяльності	
		Відсотки прибутку на розвиток	Визначення типу розвитку ІСБ	
	Удосконалення управління інвестиційною діяльністю	Обсяг і динаміка інвестицій в основний капітал	Взаємне узгодження темпів зростання інвестицій з збільшенням обсягів реалізованих проектів	Розвиток потенціалу ІСБ. Пошук джерел фінансування розвитку
		Відношення фактичної рентабельності до плану	Управління рентабельністю проектів. Оцінка фактичного фінансового результату реалізації проекту	
	Відокремлені підрозділи учасників ІСБ, дочірні компанії (ДК) і департаменти, елементи бізнес-процесів (центри витрат)	Удосконалення процесу стратегічного планування	Відхилення фактичних витрат від бюджетів	Додержання обраної траєкторії розвитку. Встановлення сценаріїв дій і реакції на зміну оточення
Продуктивність праці робітників			Оцінка й підвищення ефективності здійснення операцій окремими робітниками	
Зменшення виробничих витрат й оптимізація управління виробничою собівартістю		Видатки на утримання виробничих потужностей	Оцінка ефективності власного виробництва й обґрунтування напрямків інвестиційної діяльності	Підвищення ефективності процесів функціонування та розвитку. Збільшення витрату
		Виробнича собівартість	Контроль витрат на реалізацію бізнес-процесу	
		Коефіцієнт ресурсовіддачі	Управління ресурсами за бізнес-процесами	
Витрати на 1 грн товарної продукції	Управління ефективністю операцій щодо оптимізації співвідношення доходів ш результатів			
Допоміжні підрозділи, виділені в аутсорсінг частини бізнес-процесу, сервісні служби (центр витрат)	Зменшення вартості допоміжних операцій, перенесене на основні бізнес-процеси	Частка витрат допоміжних процесів у загальних витратах діяльності	Оцінка видатків на підтримку діяльності й основних бізнес-процесів та розробка заходів з удосконалення життєдіяльності за різними центрами витрат	Підвищення ефективності реалізації процесів обслуговування. Виникнення синергії основних і допоміжних служб
		Обсяг використання виходів власних процесів	Оцінка ефективності бізнес-процесів з власного виробництва допоміжних напівфабрикатів і комплектуючих	
		Обсяг робіт виконаних на власних потужностях	Оцінка ефективності власного виробництва й розподіл операцій між власними й зовнішніми процесами	
	Удосконалення процесів обслуговування	Витрати на планово-переджувальний ремонт	Модернізація устаткування через управління часткою означених витрат у загальному обсязі продажів	Мінімізація витрат і виробничої собівартості
		Фонд оплати праці	Оптимізація структури витрат за елементами	
Перспектива «Внутрішні процеси»				
Керівна компанія чи головне підприємство ІСБ (центр створення)	Мінімізація витрат і забезпечення рентабельне використання запасів	Собівартість 1т коксу чи продукції металургії	Елемент системи управління витратами у формованому механізмі стратегічного управління	Виявлення й розвиток нових ефективніших продуктів і послуг
		Частка збоїв у загальному обсязі операцій	Удосконалення операційного процесу щодо основного й допоміжного процесів і реконфігурації ІСБ	
		Витрати на 1 грн товарної продукції	Оцінка ефективності процесів. Факторний аналіз і пошук резервів зменшення витрат	

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
вартості чи центр інвестицій)	Максимізація цінності логістичного ланцюга постачань	Коефіцієнти синергії взаємодії	Оптимізація розподілу операцій і складу учасників ІСБ щодо реалізації інтеграційної стратегії	Розвиток партнерства з постачальниками та здійснення аутсорсингу операцій
		Обсяг постачань в межах довгострокових угод	Підвищення ефективності логістичного ланцюга створення вартості. Оцінка ефекту від інтеграції	
		Задоволеність контрагентів якістю продукції	Привабливість власних виробничих підрозділів порівняно з зовнішніми субпідрядниками	
	Мінімізація впливу виробничих та переробних технологій на довкілля	Питомі викиди (кг/т)	Абсолютні показники екологічної безпеки	Упровадження в практику господарювання стандартів екологічної безпеки
		Екологічні збори до випуску коксу (грн./т)	Відтягнення коштів на підтримку належного рівня екологічної безпеки виробництва	
		Дружність процесів із захистом довкілля	Відношення обсягу виробництва продуктів, що завдають шкоду середовищу, до загального обсягу виробництва	
Учасники інтегрованого об'єднання (СБО) або виділені напрямки бізнесу (центр прибутку чи центр витрат)	Зростання ефективності управління активами й удосконалення процесів	Швидкість обороту матеріальних запасів	Ефективність використання запасів й управління матеріальними ресурсами	Робота з покращення й модернізації основних засобів
		Фондовіддача (FO)	Ефективність використання основних засобів	
		Коефіцієнт завантаження потужностей	Оцінка затребуваності наявної техніко-технологічної бази окремої СБО	
	Розвиток партнерства з постачальниками та аутсорсинг	Частка виграних тендерів	Ефективність ведення договірної діяльності	Оптимізація завантаження потужностей і видалення вузьких місць
		Кількість втрачених угод	Управління безпекою взаємодії з постачальниками	
		Частка створеної через аутсорсинг вартості	Покращення основних бізнес-процесів через реалізацію інтеграційної стратегії	
Відокремлені підрозділи учасників ІСБ, дочірні компанії й департаменти, елементи бізнес-процесів (центри витрат)	Підвищення якості виробленої продукції	Уміст вологи, золи, сірки	Абсолютні показники в системі управління якістю	Збільшення ефективності використання активів та операцій
		Кількість сертифікованих постачальників	Зростання частка постачальників, сертифікованих за ISO 9000, веде до зростання якості продукції	
		Кількість рекламаций	Відбиття ефективності системи управління якістю	
	Удосконалення використання фондів	Коефіцієнт залучення активів	Виділення активів, яке не беруть участь у виробництві й аналіз їх щодо подальшого використання	Мінімізація рівня запасів, забезпечення високої якості
		Середня трудомісткість	Ефективність й результативність роботи персоналу на наявному устаткуванні	
		Фондоозброєність		
Допоміжні підрозділи, виділені у аутсорсинг елементи бізнес-процесів (центри витрат)	Розвиток навичок управління якістю	Питома вага витрат на підтримку якості	Забезпечення високої якості виконання процесів обслуговування впливатиме на якість продукції	Мінімізація тривалості циклу виробництва продукції
		Частка якісно виконаних замовлень	Характеристика стану внутрішнього ринку ІСБ (елемент виникнення синергії допоміжних процесів)	
	Зменшення непродуктивних витрат	Доля витрат, що не створюють цінність	Мінімізація невиробничих операцій і впровадження систем процесного обліку й бюджетування	Зростання ефективності процесів обслуговування
		Обсяг транзакцій через логістичних провайдерів	Ефективність виведення процесів й операцій з обслуговування клієнтів у логістичний аутсорсинг	
Допоміжні підрозділи, виділені у аутсорсинг частини бізнес-процесу, сервісні служби (центр витрат)	Підтримка належного рівня якості й ефективності взаємодії зі споживачами	Додана цінність, що припадає на кожного працівника допоміжної служби	Проекція ефективності операцій допоміжних процесів на загальну ефективність діяльності інтеграційного утворення	Досягнення лідерства в галузі за обсягом продажів в розрахунку на одного робітника
		Частка продажів екологічно чистої продукції	Вплив допоміжних процесів на виконання вимог екологічних стандартів	
		Постійність складу учасників	Відбиття орієнтованості допоміжних процесів на задоволення потреб внутрішнього ринку	

1	2	3	4	5
Перспектива «Потенціал», «Навчання й розвиток», «Персонал»				
Керівна компанія чи головне підприємство ІСБ (центр створення вартості чи центр інвестицій)	Підтримка корпоративної культури й покращення спілкування робітників	Відсоток обізнаності працівників у місії та баченні	Впровадження стратегічних імперативів вимагає забезпечення належного сприйняття їх персоналом	Формування культури стратегічної єдності
		Прибуток на одного працівника	Показник ефективності роботи персоналу. Один з варіантів цільової функції	
		% наявності у СБО показників й регламентів	Ступінь формалізації й регламентації процесів, що відбивають логіку стратегічної діяльності	
	Покращення компетенції в сфері дослідження та розробок	Частка витрат та норма прибутку на НДР	Аспект установаження стратегічних ініціатив: довести норму прибутку на НДОКР до 10% за два роки	Забезпечення зростання через інновації
		Величина інноваційного потенціалу	Орієнтація на поширення інноваційних розробок щодо спроможності до їх продукування й втілення	
		Кількість працівників НДР	Абсолютний показник розвиненості інновацій	
	Поліпшення стану корпоративного управління	Прибуток на одну акцію	Підготовка до первинного розміщення акцій	Підтримка корпоративної культури
		Відсоток виправданих очікувань акціонерів	Ступінь відповідності сформованої системи корпоративного контролю потребам всіх акціонерів	
		Кількість позовів	Наявність вирішення суперечностей через судову владу	
Учасники інтегрованого об'єднання (СБО) або виділені напрямки бізнесу (центр прибутку чи центр витрат)	Розвиток всіх видів потенціалу СБО	Кількість запропонованих удосконалень	Кількісний показник поширеності нововведень. Відбиває залученість персоналу й СБО до інновації	Удосконалення технологічної бази виробництва
		Витрати на розробку одиниці продукту	Поширеність фінансування науково-дослідних і конструкторських робіт	
		Патентні показники	Формалізація інноваційного процесу	
	Формування команди висококваліфікованих кадрів	Обсяг соціальних інвестицій	Можливість покращення корпоративної культури й сприйняття ІСБ чи окремої СБО оточення	Здійснення комунікації та керівництва на всіх рівнях
		Кількість працівників	Кількісний показник системи управління	
		Плинність персоналу	Якісний показник дієвості корпоративної культури	
	Випереджаючі поглиблення ділових знань, навичок та вмінь	Питома вага працівників з вищою освітою	Ефективність підбору персоналу та її відповідність поставленим стратегічним завданням	Максимізація цінності логістичного ланцюга постачання
		Кількість сертифікованих працівників	Ефективність підбору персоналу та її відповідність поставленим стратегічним завданням	
		Середній вік працівників	Орієнтація на досвід й енергійність робітників	
Відокремлені підрозділи учасників ІСБ, дочірні компанії й департаменти, елементи бізнес-процесів (центри витрат)	Удосконалення технологічної бази виробництва	Норма прибутку, який спрямовують на новації	Ефективність системи інноваційного розвитку та достатність обсягів фінансування	Мінімізація впливу технологій на довкілля
		Відсоток виконання запланованих заходів	Якісний показник додержання обраної траєкторії розвитку щодо кадрового питання	
	Підвищення навичок й умінь персоналу та його залученості до діяльності	Відсоток відповідності вимогам	Якісний показник ефективності добору персоналу	Доведення доступних стратегічних знань та навичок до максимуму
		Співвідношення тимчасових і постійних працівників	Якість персонального складу підрозділів. Велике значення показника заважає утворенню корпоративної культури	
		Відсоток притягнутих працівників відповідно до вимог	Мінімізація показника свідчить про покращення ставлення працівників до означених завдань	
		Рівень задоволеності персоналу	Задоволеність персоналу, сприяє поширенню самоорганізації й розробці системи ролей	
Допоміжні підрозділи, виділені в аутсорсинг частини бізнес-процесу, сервісні служби (центр витрат)	Підвищення мотивації персоналу	Середній стаж роботи працівників	Непряме відбиття неформалізованого досвіду робітників та його використання для забезпечення роботи	Зростання ефективності процесів обслуговування
		Витрати на працівника допоміжних процесів	Ступінь розподілу операцій між головними й допоміжними процесами та оцінка їх ефективності	
	Удосконалення технологію	Кількість нововведень	Кількісний показник інноваційності розвитку	Удосконалення технологічної бази виробництва
		Обсяг капітальних інвестицій	Фінансування завдань з модернізації техніко-технологічної бази	
		Відношення капітальних інвестицій до випуску	Оцінка ефективності фінансування завдань з модернізації техніко-технологічної бази	
		Кількість тренінгів	Кількісний показник інноваційності розвитку	

Далі, по-третє, розглянемо безпосередньо особливості організації функціонування механізму стратегічного управління інтегрованим утворенням, орієнтованого на збалансовану систему показників. Головною передумовою успішного застосування збалансованої системи показників є не просто однократне її впровадження й побудова стратегічної карти, а дієва інтеграція концепції до системи менеджменту інтегрованого утворення та його окремих учасників. Головною особливістю розробленого механізму управління є його орієнтація на вироблене тлумачення стратегії інтегрованого утворення як форми фіксування ролей і стереотипів поведінки учасників ІСБ. При цьому саме BSC забезпечує поєднання децентралізації управління з поширенням самоорганізації. Найповніший варіант інтеграції збалансованої системи показників з механізмом управління показано на рис. 2 (ця модель також є подальшим розвитком авторських пропозицій, раніше обґрунтованих й оприлюднених у [10, с. 113–121]).

Головна відмінність пропонованої на рис. 2 моделі є врахування в циклі стратегічного управління індикативних планів, заданих через орієнтири розвитку перспектив збалансованої системи показників. При цьому актуалізовано питання забезпечення реалізації формалізованої через стратегічні карти стратегії, що вимагає встановлення взаємозв'язку систем моніторингу, обліку й BSC. З цього погляду також можна висунути певні вимоги: система BSC повинна бути забезпечена даними з різних джерел, що потребує створити відповідний інтегрований інформаційний простір доступний для всіх зацікавлених користувачів; ефективну роботу BSC забезпечує ефективний процес комунікації, який можна значно покращити завдяки певним інформаційним технологіям, що забезпечують передавання інформації та знань і зберігання даних. Інструментальним підґрунтям такої системи постане система моніторингу, інтегрована до механізму стратегічного управління.

Розглядаючи таку систему моніторингу, слід наголосити на потребах: орієнтації його на врахування всіх, а не лише стратегічних аспектів діяльності інтегрованої структури; адаптації до контролю не лише за фінансовими показниками, а й за додержанням учасниками обраних ними стереотипів поведінки й ролей; спрямування системи оцінювання на максимізацію вартості чи капіталізацію інтегрованого утворення. Лише у такому разі впровадження системи моніторингу сприятиме вирішенню таких завдань як виявлення внутрішніх резервів зростання, максимізації потенціалу, зростання ґрунтовності ухвалених рішень і додержання обраної траєкторії стратегічного розвитку. Уключення до складу показників системи моніторингу не лише встановлених у стратегічних картах KPI, але й додаткових показників потребує проведення процедури, подібної до балансування стратегічної карти. Проте з оглядом на її витратність (у часових й вартісних вимірниках) пропонуємо під час організації моніторингу розподіляти показники на нормативну (відбиває фактори, які прямо й безпосередньо впливають на вартість й капіталізацію ІСБ) і варіативну (ситуаційний характер впливу) компоненти.

Відбиття бажаної тенденції розвитку подій буде встановлено через визначення напрямків зміни показників й ранжування їх рівнів (з урахуванням динаміки відносних й абсолютних змін параметрів, визначених у стратегічних картах ІСБ). При цьому можна передбачити доцільність введення відсоткової шкали (на основі використання експертних оцінок) де відбиватиметься диференціація параметрів ранжування залежно від характеру впливу показника на капіталізацію й вартість ІСБ. У такому разі, гадаємо, доречним буде встановлення таких рівнів зміни показників: високий (значна зміна показника в бажаному напрямку чи додержання в заданій зоні), середній (суттєве покращення показника чи незначні коливання за межами обраного інтервалу), низький (наявність позитивної динаміки поліпшення показника чи наближення до граничної зони допустимого інтервалу), нульовий (відсутність змін показника чи перехід до критичної зони) та кризовий (значне погіршення показника чи вихід за межі можливих параметрів).

Загальну ж логіку роботи системи моніторингу відображена на рис. 3, де її розширено в аспекті інтеграції зі збалансованою системою показників та оцінкою стану інституціоналізації взаємин всередині ІСБ. Організація моніторингу діяльності ІСБ, через його орієнтацію не лише на контроль параметрів KPI та розширеного складу показників, а й на дотримання стереотипів поведінки окремими СБО, потребує зміни розуміння й логіки організації роботи мотиваційного механізму. Відповідно важливим елементом упровадження збалансованої системи показників буде зміна підходу до мотивації робітників на виконання планових завдань (реалізацію стратегічних ініціатив).

Отже, у статті наведено особливості застосування збалансованої системи показників як інструменту, тотального системі стратегічного управління. Задля цього введено ряд удосконалень, пов'язаних з розробкою структурованого переліку показників. При цьому в межах перспектив BSC запропонована розподіл показників за такими ієрархічними рівнями: керівна компанія чи головне підприємство ІСБ; учасники інтегрованого об'єднання (СБО) або виділені напрямки бізнесу; відокремлені підрозділи учасників ІСБ, дочірні компанії; допоміжні підрозділи, виділені в аутсорсинг частини бізнес-процесу, сервісні служби (центр витрат). Для кожного з таких рівнів встановлено підлеглі цілі й поставлено у відповідність метод каскадування. З оглядом на означене структурування, систему оперативного управління запропоновано переорієнтувати на використання BSC, яка інтегрується в систему зворотних зв'язків та адаптується до обраних ролей і стереотипів поведінки СБО. Відповідно визначено схему взаємодії BSC з елементами організаційної структури учасників ІСБ.

## Література

1. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
2. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.

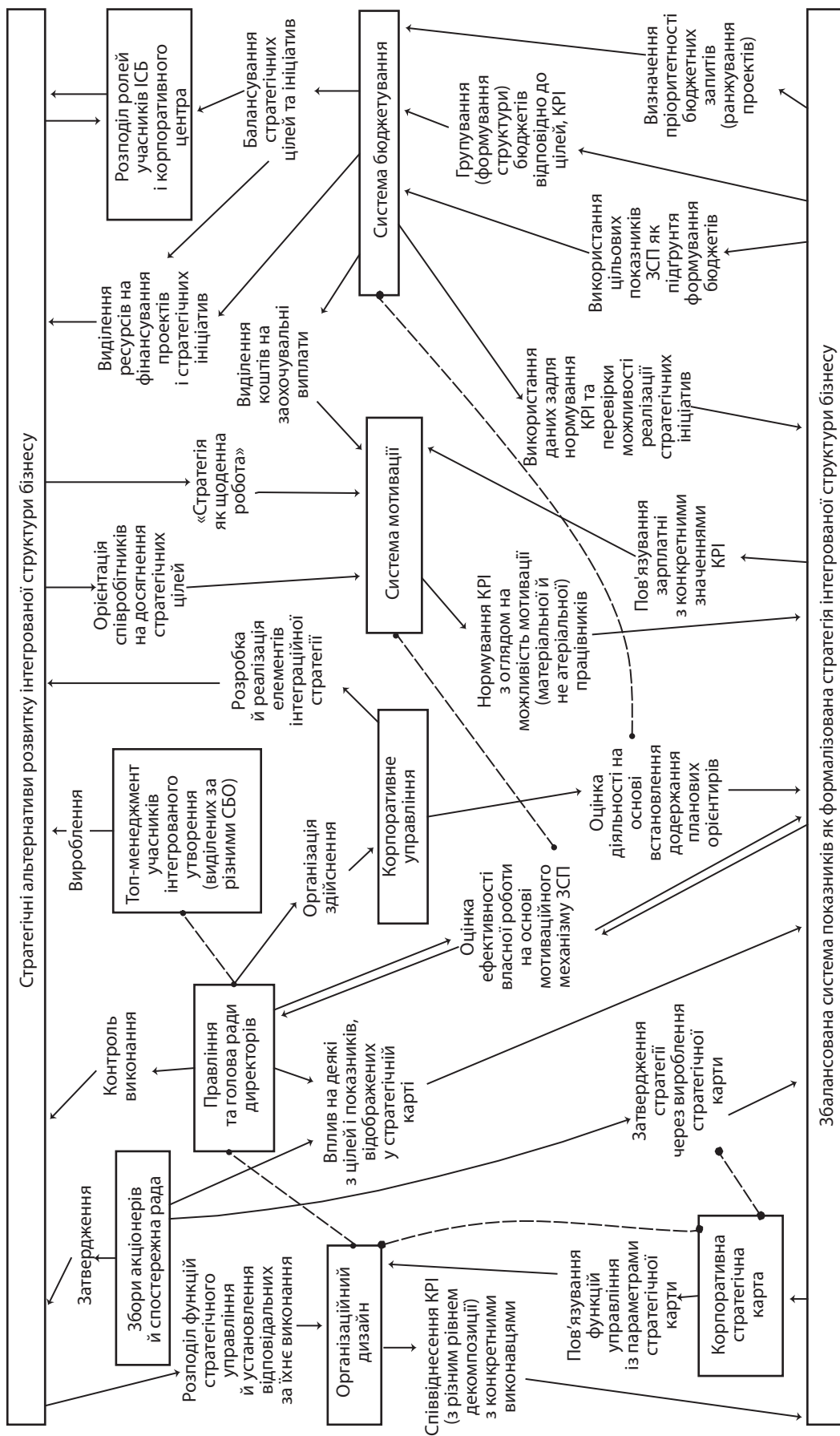


Рис. 2. Агрегована схема інтеграції BSC з механізмом управління ІСБ

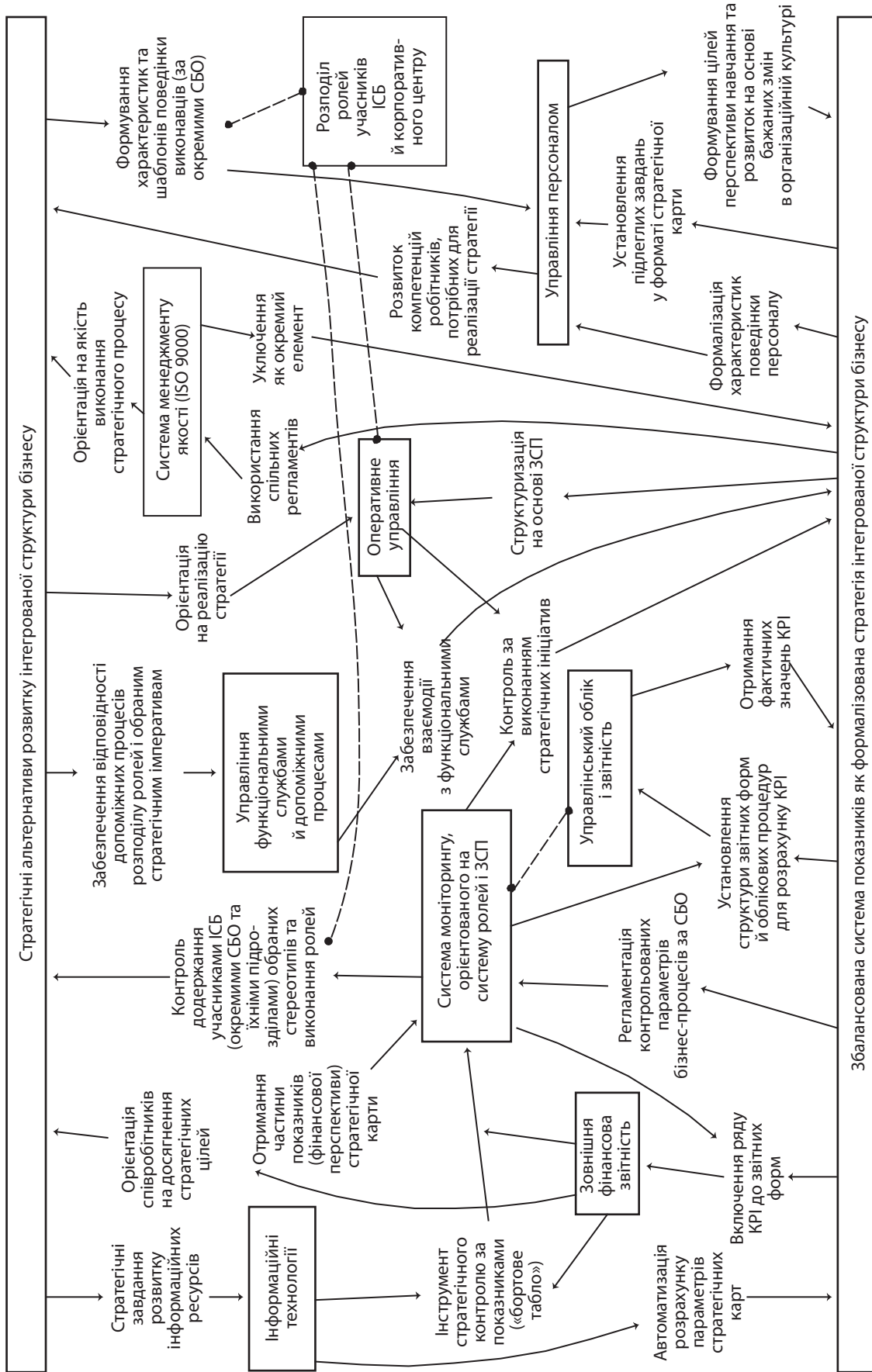


Рис. 2. Агрегована схема інтеграції BSC з механізмом управління ІСБ (продовження)

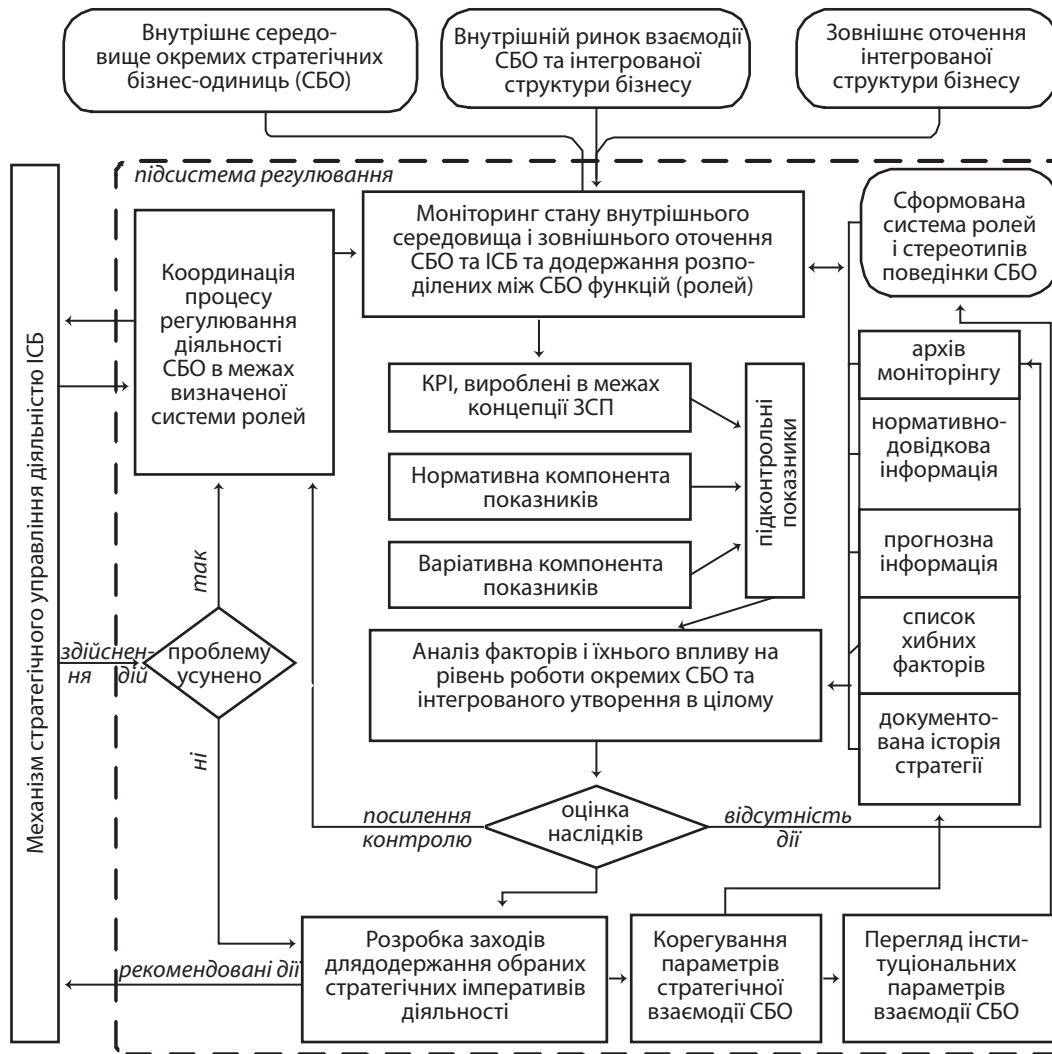


Рис. 3. Схема процесу моніторингу

- Данников В. В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе : стратегия и управление. – М. : ЭЛВОЙС-М, 2004. – 464 с.
- Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом : максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.
- Каплан Р. С., Нортона Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
- Каплан Р., Нортона Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 416 с.
- Каплан Р. С. Нортона Д. П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
- Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. Збалансована система показників : монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
- Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: теоретичні основи, механізм управління та моделювання розвитку : монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 408 с.
- Пилипенко А. А., Ярошенко І. В. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 152 с.



УДК 331.1

## УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «РЕКРУТИНГ» ЯК ІНСТРУМЕНТУ ГАРМОНІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ

**НАУМІК Катерина Георгіївна**

кандидат економічних наук, доцент, докторант

**ЖИЛЯЄВА Ірина Юріївна**

аспірантка

**П**остановка проблеми. В умовах інтелектуалізації економіки поряд з технічними, технологічними, організаційними та фінансовими ресурсами особливе місце посідають кадрові ресурси підприємства. Актуальним стає питання формування персоналу, адже деякі науковці, практики та керівники підприємств вважають, що основою ефективного бізнесу є саме висококваліфікований персонал.

Формування персоналу можна здійснювати як за допомогою зовнішніх організацій (кадрових агентств, рекрутингових агентств, центрів зайнятості), так і в результаті внутрішньої кадрової ротації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування персоналу є одним із завдань управління персоналом, над вирішенням якої працювали такі науковці як О. Н. Аллін, Н. І. Сальнікова, В. А. Ершов, Х. Т. Грехем, Р. А. Беннетт, А. Я. Кібанов, П. В. Журавльов, С. А. Карташов, Ю. Г. Одогов, Н. К. Маусов та ін.

Метою цієї статті є дослідження взаємозв'язку категорій та понять «рекрутинг», «підбір персоналу», «відбір персона-

лу» як елементів формування персоналу та вдосконалення змісту й ролі рекрутингу в бізнес-процесі підприємства.

Матеріали та результати дослідження. Означення та формування змісту й сутності поняття «рекрутинг» стало предметом досліджень багатьох українських та зарубіжних науковців. Проаналізувавши наукові джерела, можна сказати, що на сьогодні є багато теоретичних напрацювань стосовно формування сучасного понятійного апарату рекрутингу. Хоча доволі дискусійним залишається означення власне змісту поняття «рекрутинг».

Якщо звернутися до англо-російського тематичного словника, то рекрутинг означено як набір новобранців [1, с. 270]. Далі у табличному вигляді (табл. 1) розглянемо підходи різних авторів до означення поняття «рекрутинг».

Аналізуючи наведені вище поняття, бачимо, що кожен автор ідентифікує ототожнення поняття через особисте бачення, підкреслюючи певні особливості процесу управління персоналом. Так, з одного боку, рекрутинг – процес створення бази даних про працівників, з іншого боку – це створення процедури залучення та первинного підбору, а з третього – бізнес-процес. Спільним для всіх означень є – процес відбору та підбору персоналу. П. В. Журавльов, С. А. Карташов та інші виділяють таке поняття як вербування персоналу, що відповідає за змістом рекрутингу та має таке тлумачення: «вербування персоналу – це безперервна робота з пошуку та залучення потрібних спеціалістів, створення резерву потенційних кандидатів за всіма посадами» [20, с. 178].

Питання уточнення змісту понять «підбір» та «відбір» персоналу є доволі дискусійним. Багато науковців ототожнюють ці поняття та говорять про них як про синоніми. Аналізуючи наукові публікації, можна дійти висновку, що поняття «підбір» та «відбір» не тільки різні за своєю сутністю, а й становлять етапи процесу рекрутингу персоналу. Так, спочатку здійснюють підбір кандидатів, а вже

Таблиця 1

Означення поняття «рекрутинг»

Автор	Визначення поняття «рекрутинг»	Основне ототожнення
Качан К. П. [2, с. 18]	Двосторонній процес залучення і утримання персоналу	Процес залучення та утримання
Лаврінченко О. С. [3, с. 4]	Це робота з пошуку та оцінки персоналу у різних організаціях для виконання певної роботи	Робота з пошуку та оцінювання персоналу
Божанова В. Ю., Русінко М. І. [4, с. 36]	Підбір кваліфікованих кадрів для сторонніх підприємств за винагороду	Підбір кадрів
Іванов А. Є. [5, с.18]	Підбір персоналу за формальними вимогами замовника з урахуванням особистості та ділових якостей, який здійснюють за базою кандидатів та за відгукома оголошення в ЗМІ	Підбір персоналу
Пул М. [6, с. 847]	Здійснення процедури залучення та первинного підбору, частіше більш глибокий відбір, який здійснює організація, у тому числі в період здійснення процедури зволікання та первинного відбору; часто в період випробувального терміна	Здійснення процедури залучення та підбору
[7]	(Підбір персоналу) – бізнес-процес, який є основним з обов'язків HR-менеджерів або рекрутерів	Бізнес-процес
Бакірова Г. Х. [8, с. 60]	процес створення бази даних про працівників потрібної кваліфікації для задоволення потреб організації в персоналі	Процес створення бази даних

## Гозначення поняття «підбір персоналу»

Автор	Визначення поняття «підбір персоналу»	Ототоження
Аллін О. Н., Сальнікова Н. І. [9, с. 23]	Система доцільних дій зі залучення на роботу кандидатів, які мають такі якості, що потрібні для досягнення цілей організації	Система доцільних дій зі залучення кандидатів
Єгоршин А. П. [10, с. 49]	Процес відбору відповідних кандидатур на вакантні робочі місця, виходячи з наявного резерву кадрів на біржі праці та на підприємстві.	Процес відбору відповідних кандидатур
Грехем Х. Т., Беннетт Р. [11, с. 292]	Перший етап процесу заповнення вакансій, він включає вивчення характеристик вакантного місця, розгляд умов залучення відповідних кандидатур, установлення контактів з цими претендентами та отримання від них заповненої анкети вступника на роботу.	Етап процесу заповнення вакансій, вивчення характеристик
Лухманова А. Сидорова А. [12, с. 4]	Метод вибору найбільш відповідного кандидата на певну посаду в організації	Метод вибору кандидата
Самігін С. І., Столяренко Л. Д. [13, с. 211]	Створення необхідного резерву кандидатів на всі посади та спеціальності, що з них організація відбирає найбільш відповідних до неї працівників	Створення резерву кандидатів
Розанова В. А. [14, с. 374]	Процедура, що дає можливість створити резерв потенційних кандидатів для ряду посад, які планує сфера праці	Процедура створення резерву
Щокін Г. [15, с. 803]	Визначення психологічних та професійних якостей людей з метою визначення їх відповідності виконуваній роботі	Визначення якостей претендента
Веснін В. Р. [17, с. 134]	Процес вивчення психологічних та професійних якостей працівника з метою поставлення його до виконання обов'язків на певному робочому місці або посаді та вибору із сукупності претендентів найбільш відповідних з урахуванням відповідності його кваліфікації, спеціальності, особистісних якостей та здібностей характеру діяльності, інтересам організації та його самого	Процес вивчення якостей кандидата
Кафідов В. В. [18, с. 48]	Серія заходів та дій, які здійснює підприємство або організація для виявлення зі списку заявника особи або осіб, хто як найкраще відповідають для вакантного місця роботи та наступного найму	Заходи та дії для виявлення відповідності кандидата
Єршов В. А., Філіна Ф. Н. [16, с.2]	Процес раціонального вибору на основі вивчення професійних та особистісних якостей претендентів, тих з них, хто кращим чином відповідає вимогам посади та придатності до виконання обов'язків на певному робочому місці	Процес раціонального вибору кандидата
Розанова В. А. [14, с. 374]	Процес оцінювання професійної придатності для різних посад з урахуванням професійно важливих якостей та відбір найкращих з кандидатів	Процес оцінювання претендента та відбір найкращого
Кібанов А. Я, Дуракова І. Б. [19, с. 306]	Виділення з числа претендентів на вакантну посаду керівника або спеціаліста з управління завдяки оцінювання ділових якостей претендента	Виділення претендентів завдяки оцінювання ділових якостей
Журавльов П. В., Карташов С. А., Маусов Н. К., Одегов Ю. Г. [20, с. 178]	Оцінювання професійно-важливих ділових або інших якостей на вакантні посади; вибір з кращих з резерву, створеного в ході вербування	Оцінювання якостей претендента
Лайм М. Спенсер-мол. І Сайн М. Спенсер [21, с. 243]	Процес визначення відповідності людей і роботи, людей поза компанією (рекрутинг і відбір нових працівників) або всередині (призначення на посаду та просування)	Процес визначення відповідності кандидата до вимог
Сербіновський Б. Ю., Самігін С. І. [22, с. 297]	Процес вибору організацією одного з ряду претендентів на вакантне місце, найбільш відповідного за критеріями відбору, задоволення досягнення майбутнього робітника отримати посаду, щоб реалізувати свої здібності та можливості	Процес вибору кандидата
Грехем Х. Т., Беннетт Р. А. [11, с. 292]	Другий етап заповнення вакансій, який полягає в оцінюва кандидатів, яка проводиться різними методами, в прийнятті рішення про найбільш відповідного кандидата, який у майбутньому займе вакантне місце	Оцінювання кандидатів та ухвалення рішення про відповідного кандидата

пізніше – відбір, потім розстановка, адаптація і т. д. Далі доцільно означити сутність даних понять – «підбір» та «відбір» персоналу.

Якщо звернутися до словника, то підбір і розставлення кадрів – це одна з найважливіших функцій управлінського циклу, яку виконує керуючий орган організації [1, с. 96]. Щодо відбору персоналу, то за змістом його розглядають як частину процесу наймання персоналу, пов'язану з видокремленням одного або кількох кандидатів на вакантну посаду серед усіх претендентів на цю посаду. Відбір кандидата в загальному випадку потрібно розглядати як процес відділення (відбору) кого-небудь за встановленими критеріями із загального числа працівників, які відповідають цим параметрам [1, с. 226]. Наприклад, за дослідженнями Х. Г. Бакірової, С. К. Мордовін дає своє тлумачення поняття «відбір персоналу»: процес відбору кандидатів з необхідними кваліфікаціями для заповнення конкретних позицій в організації цих, за [8, с. 62]. Якщо звернутися до словника [25, с. 253], то термін «відбір персоналу» розглядається як один з процесів підбору (рекрутингу), але цю думку не простежуємо у науковій літературі, оскільки більшість авторів керуються виключно своїм тлумаченням.

Проаналізуємо ці поняття в табличному вигляді (табл. 2).

Отже, аналізуючи поняття «відбір» та «підбір» персоналу, можна сказати, що вони дуже різняться набором дій для свого здійснення. Розглянемо різницю цих понять у табл. 3.

Таблиця 3

**Порівняльний аналіз ключових дій підбору та відбору персоналу**

Підбір персоналу	Відбір персоналу
Система доцільних дій з залучення кандидатів	Заходи та дії з виявлення відповідності кандидата
Процес відбору відповідних кандидатур	Процес раціонального вибору кандидата
Етап процесу заповнення вакансій	Процес вивчення якостей кандидата
Метод вибору кандидата	Процес оцінювання претендента
Створення резерву кандидатів	Виділення претендентів
Процедура створення резерву	Оцінювання якостей претендента
Визначення якостей претендента	Оцінювання кандидатів

Як бачимо з порівняльної таблиці, сутність дій обох понять принципово різні. Таким чином, ототожнювати дані поняття неправомірно, адже вони принципово відмінні за своїм змістом. Дані поняття є елементами етапів рекрутингу персоналу. Так, спочатку рекрутер отримує замовлення від підприємства-замовника, потім аналізує кадровий ринок, складає список потенційних кандидатів – реалізує підбір кандидатів, проводить набір за цими заявками, відсіювання за допомогою спеціальних методик, а далі вже відбір кандидата та представлення його замовникові.

Отже, означити рекрутинг можна такі – комунікативний бізнес-процес як система доцільних дій з пошуку, вивчення, відбору, оцінювання й створення резерву кандидатів з метою реалізації їхніх здібностей та можливостей для досягнення цілей організації.

Як зазначалося вище, рекрутинг розглядають як комунікативний бізнес-процес. Однак це твердження не отримало достатнього наукового обґрунтування. Даним питанням частково займалися такі науковці як О. Свергун [23], В. В. Репін [24], Є. Г. Єліферов [24], С. В. Шекшня [26] та ін.

Наприклад С. В. Шекшня вважає, що залучення персоналу – це бізнес вищого керівництва, тому що займає значну частину бюджету часу першого керівника [26]. Перевтілення працівників в ключову виробничу силу сучасної економіки перекладає вантаж відповідальності за якість персоналу підприємства на його першого керівника, що не може задовольнятися делегуванням цього процесу відділові людських ресурсів. Оцінюючи бізнес, фінансові групи та інвестори враховують не лише вартість споруд, будівель, обладнання та складського запасу, а й якість здійснення системи менеджменту на підприємстві. Інвестор може відмовитися від обладнання, якщо не підпише контракт на продовження співпраці з 80% дієвого персоналу, передусім менеджерами та ключовими спеціалістами [23, с. 66]. Отже, можна зробити висновок, що завдяки комунікаційним процесам, заручаючи на підприємство якісний склад персоналу, керівник впливає на саму вартість підприємства. Тому саме якісний підбір персоналу, саме вміння залучати людей визначає подальший розвиток бізнесу.

За іншим висновком, рекрутинг – це комунікативна бізнес-діяльність, де саме в процесі управління інформаційними ресурсами та інформаційними потоками, використання відповідних знань та вмінь щодо комунікативних процесів синергетично досягаються цілі організації.

На думку С. І. Самігіна і Л. Д. Столяренка, бізнесом є діяльність, що приносить дохід, покликана знайти суб'єкта, якому не вистачає будь-чого (товару, послуги), знайти (створити) те, чого не вистачає, та надати суб'єкту [13, с. 6]. Також вони виділяють три основних види бізнесу: торговельно-посередницький; виробничий та бізнес на основі надання послуг. Отже, бачимо, що рекрутинг належить до бізнесу, тому що він є джерелом надання послуг з підбору персоналу. Стосовно бізнес-процесу, то В. В. Репін та Є. Г. Єліферов розкривають його зміст таким чином: «бізнес-процес – стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності (послідовність робіт), що за певною технологією перетворює входи та виходи, які представляють цінність для споживача» [24, с. 397]. Говорячи про здійснення процесу рекрутингу, маємо на увазі деяку послідовність дій. Так, наприклад, спочатку рекрутер отримує замовлення, потім аналізує кадровий ринок (шукає потенційного працівника використовуючи відповідні методи), далі відбувається процес набору, відсіювання та безпосередньо відбору кандидата. Подібно до бізнес-процесу, на вході рекрутер одержує замовлення, на виході – надання працівника клієнтові. Під час здійснення бізнес-процесу рекрутингу визначають певний кадровий склад (існує спеціальний підрозділ, на

Структурний склад поняття «рекрутинг» та означення складових поняття «рекрутинг як комунікативний бізнес-процес»

Елемент структурного складу категорії	Означення	Означення, яке розкриває сутність мотивації персоналу як функції менеджменту
Концептуальне ототожнення	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Етап процесу заповнення вакансій створення резерву кандидатів</li> <li>▪ процес створення бази даних</li> </ul>	–
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Система доцільних дій з залучення кандидатів процес залучення та утримання</li> <li>▪ процес раціонального вибору кандидата, процес вибору кандидата</li> <li>▪ робота з пошуку персоналу</li> </ul>	система доцільних дій
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Вивчення характеристик</li> <li>▪ процес вивчення якостей кандидата</li> <li>▪ визначення якостей претендента</li> </ul>	–
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Процес відбору відповідних кандидатур</li> <li>▪ визначення відповідності кандидата до вимог</li> <li>▪ виявлення відповідності кандидата</li> </ul>	–
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Оцінювання претендента ті відбір кращого</li> <li>▪ оцінювання якостей претендента</li> <li>▪ оцінювання кандидатів та ухвалення рішення про відповідного кандидата</li> <li>▪ робота з оцінки персоналу</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ бізнес-процес</li> </ul>	Бізнес-процес
	Відмітна риса	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Доцільні дії, раціональний вибір</li> </ul>
Функція	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Вивчення, відбір, оцінювання, створення резерву, пошук, вибір, виявлення</li> </ul>	Пошук, вивчення, відбір, оцінювання, створення резерву
Результат	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Виконання певної роботи, підбір персоналу, база даних, резерв кандидатів, виконання обов'язків, заповнення посад та просування, реалізація здібностей та можливостей кандидатів</li> </ul>	Створення резерву кандидатів реалізація здібностей та можливостей кандидатів Досягнення цілей організації

підприємстві – відділ кадрів) та перелік функціональних обов'язків (краще – схематично структурований). Створення бізнес-процесу рекрутингу дозволяє ефективніше працювати, оскільки існує певний перелік зобов'язань, які працівник повинен виконати в рамках своєї компетенції. З одного боку структурований план дій дає можливість чітко виконувати певні функції, знижує можливість хаотичних дій та породжує деяку відповідальність за виконану роботу за планом. З іншого ж боку такий спосіб викликає в працівників відчуття обмеженості своїх дій, а у деякого – небажання зробити краще чи більше, адже вони вважають, що це виходить за межі їх компетенцій.

Рекрутинг – це частина індустрії управлінського консалтингу, що активно розвивається із загальним розвитком ринку та бізнесу на Україні. З його розвитком люди, які працюють в сфері управління персоналом, стають все більш потрібними. На цьому етапі вже існує конкуренція між найкращими спеціалістами в цій сфері. Зі зростанням бізнесу та розвитком методик управління персоналом збільшується потреба працівників цієї сфери у інформації. Та володіти нею недостатньо, треба навчитися її використовувати. Для того, щоб підприємство посідало провідні позиції, потрібно втілювати в ньому новітні технології роботи з персоналом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у означеному напрямі. Отже, проблематика

підбору персоналу є актуальною в наш час та дуже цікавою для успішних підприємств. Задля успіху свого бізнесу керівникові потрібно створити надійний фундамент свого підприємства, створити такий персонал, що здатен реагувати на будь-які зміни та потреби середовища. Головні вимоги сучасного економічного середовища до працівників будь-якого рівня – надійність та професіоналізм. Підбір кадрів потрібно здійснювати на жорстких умовах, оскільки помилка у виборі працівника може дорого коштувати підприємству. Саме тому керівники багатьох успішних організацій звертаються за допомогою до рекрутингових агентств, адже працівники цієї сфери – знавці своєї справи, висококваліфіковані фахівці, які постійно займаються пошуком працівників, використовуючи спеціальні методи та методики. Зараз стає досить поширеною послуга рекрутерів з навчання своїх технологій. Ця послуга досить дорога, та тільки ті підприємці, що піклуються про свій бізнес, можуть собі дозволити таку послугу. Компетентний менеджер принесе пізніше більший дохід підприємству, знайшовши якісних працівників.

Отже підбір та відбір персоналу – невіддільні елементи здійснення процесу рекрутингу, що досить різняться між собою. Процес підбору персоналу тягне за собою безпосередньо відбір працівників, тож ототожнювати ці поняття неправомірно. Рекрутинг має право називатися комунікативним бізнес-процесом, оскільки має свій перелік

послідовних дій та несе безпосередню користь споживачу, надаючи якісний персонал. Тож правильний вибір кандидата може допомогти збільшити продуктивність праці, прибуток та підвищити мотивацію і лояльність працівників. У свою чергу, неправильний вибір – може призвести до високої плинності кадрів (звідси нестабільність, зниження прибутковості та ін.) або недостатньої компетентності працівників, що також впливає на процес виробництва, а звідси неприбутковість, низька конкурентоспроможність тощо.

## Література

1. Англо-русский тематический словарь. – Харьков : Изд. центр «Единорог», 1995. – 512 с.
2. Качан К. П. Управління трудовими ресурсами / К. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. – К. : Юридична книга, 2005. – 359 с.
3. Лаврінченко О. В. Суспільні відносини з добору кадрів як складник предмета галузі трудового права: дискусійні аспекти онтолого-правової характеристики та механізму їхньої реалізації // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2009. – № 3. – С. 174–182.
4. Божанова В. Ю., Русінко М. І. Вплив розвитку консалтингу на підвищення ефективності організаційного процесу на підприємстві // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 35–40.
5. Иванов А. Е. Как закрыть вакансию. Органайзер рекрутера / А. Е. Иванов. — Москва : Вершина, 2006. – 224 с.
6. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уориера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
7. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BA%D1%80%D1%83%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
8. Бакирова Г. Х. Управление человеческими ресурсами. – СПб.: Речь, 2003. – 152 с.
9. Аллин О. Н., Сальникова Н. И. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала. – М. : Генезис, 2005. – 248 с.
10. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебник для вузов. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 720 с.
11. Грэхем Х. Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие для вузов / пер. с англ. под ред. Т. Ю. Базарова и Б. Л. Еремина. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 598 с.
12. А. Лухманова, А. Сидорова Диагностика соискателя: Формирование кадрового состава. – М. : ООО «Журнал» Управление персоналом. – 2005. – 60 с.
13. Самыгин С. И., Столяренко Л. Д. Менеджмент персонала. — Ростов н/Д : Феникс, 1997 – 480 с.
14. Розанова В. А. Психология управления : учебное пособие. – М. : «Журнал» Управление перосоном. – 2003. – 416 с.
15. Щёкин Г. Организация и психология управления персоналом : учебно-методич. пособие. – К.: МАУП. – 2002. – 832 с.
16. Ершов В. А., Филина Ф. Н. Как не быть обманутым при приеме на работу. – М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2009. – 40 с.
17. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала : пособие по кадровой работе. – М. : Юристъ, 2001. – 496 с.
18. Кафидов В. В. Управление персоналом : [Учеб. пособие для вузов по специальности «Менеджмент организаций» ] / В. В. Кафидов ; Моск. гос. соц. ун-т, Фак. соц. упр. – М. : Академический Проект, 2003. – 140 с.
19. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: отбор и оценки при найме, аттестация : учебное пособие для студентов вузов / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – 2-е изд., перераб. и дополн.– Издательство «Экзамен», 2005. – 416 с.
20. Журавлёв П. В., Карташов С. А., Маусов Н. К., Одегов Ю. Г. Технология управления персоналом : Настольная книга менеджера. – М. : «Экзамен», 1999. – 567 с.
21. Лайм М. Спенсер-мл. И Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе: пер. с англ. – М. : НИРО, 2005. – 384 с.
22. Управление персоналом : учебное пособие / Под ред. Б. Ю. Сербиновского и С. И. Самыгина. – М. : Приор, 1999. – 432 с.
23. Свергун О., Пасс Ю., Дьякова Д., Новикова А. HR-практика. Управление персоналом: Как это есть на самом деле. – СПб. : Питер, 2005. – 320 с.
24. Репин В. В, Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
25. Управление персоналом : энциклопедический словарь. / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – VIII – 453 с.
26. Шекшня С. В. Как это skazat' po-russki?: (современные методы управления персоналом в современной России) / С. В. Шекшня. – М. : Журнал «Управление персоналом», 2003. – 225 с.

УДК 334.012.4

## ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІНТЕГРОВАНА СТРУКТУРА БІЗНЕСУ»

**ЯЛДІН Ігор Володимирович**

*кандидат економічних наук, доцент*

**В**плив негативних наслідків світової кризи викликав потребу виробити шляхи й сценарії переведення національного господарства на шляхи стійкого економічного зростання. Одним з головних важелів такого зростання є поширення інтеграційних процесів і відтворювальних тенденцій. Дійсно, саме інтеграція дозволяє забезпечити доступ до технологічних інновацій, знизити інформаційні витрати, підвищити ефективність розкриття потенціалу релевантних ресурсів, подолати незбалансованість галузевих технологічних ланцюгів тощо. Кінцевою формою реалізації інтеграційного процесу є утворення інтегрованих структур бізнесу (ІСБ). Цілі утворення ІСБ можуть коливатися від одержання доступу до ресурсів, технологій і нових ринків до утворення синергії компетенцій і потенціалу різних ринкових агентів, обміну знаннями й підвищення можливості владного впливу на зовнішнє, щодо до ІСБ в цілому, оточення. Це сприятиме зростанню консолідованого прибутку інтегрованого об'єднання загалом та окремих його членів.

На жаль, не дивлячись на актуальність організації управління життєдіяльністю ІСБ, дискусійним є питання означення сутності поняття «інтегрована структура бізнесу» та ідентифікація головних рис, що дозволяють зарахувати певне об'єднання суб'єктів господарювання саме до ІСБ. Також варто звернути увагу, що, попри на поширеність наукових здобутків у сфері менеджменту, більшість з них орієнтовано на окремого суб'єкта господарювання й не враховують специфічних рис, які виникають під час реалізації інтеграційних перетворень.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад ідентифікації сутності поняття «інтегрована структура бізнесу» і розробка відповідного понятійно-категоріального апарату. Для обґрунтування доведеності виконаних досліджень пропонуємо орієнтування на суб'єкти гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України. Також слід наголосити, що дослідники виділяють різні підходи до виділення причин старту проекту утворення ІСБ. Деякі з цих причин притаманні будь-якій економічній системі в цілому, деякі – властиві лише ГМК. Найбільш часто в економічній літературі як інтеграційне підґрунтя розглядають технологічну доцільність. При цьому враховуються означені на рис. 1 взаємозв'язки суб'єктів ГМК.

У теоретичному аспекті первинну роль технологічного підґрунтя (інтеграція як така організація виробництва, що дозволяє панувати на ринку завдяки збалансованості нововведень, синхронізації бізнес процесів на підґрунті їх технологічної зумовленості й додатковості переваг спеці-

алізації й диференціації виробництва) утворення ІСБ доводять такі автори як, наприклад, П. Самуельсон [40], Й. Шумпетер [55], Л. Вальрас [8], Дж. Хікс [52]. Сутність технологічного підґрунтя утворення ІСБ зводиться до мінімізування витрат через встановлення раціональних «меж фірми». При цьому А. Я. Бутиркін розглядає ІСБ як [6, с. 10] структуру, що оптимізує витрати за певного обсягу виробництва, обумовленого наявними технологічними особливостями. Розвиваючи це положення, П. Гольцшак [12] необхідність утворення ІСБ в рамках технологічного підходу обґрунтовує виникненням ефектів економії від масштабу (зниження витрат на одиницю зробленої продукції за розподілу постійних витрат на все більшу кількість зробленої продукції) та економії від розмаїтості (поєднання декількох різних видів виробництва, використання того самого ресурсу або технології одночасно в декількох процесах або орієнтація на додатковість в характері попиту).

Критичну важливість технології М. Уорнер та М. Вітцель пояснюють тим, що лише вона робить можливим саме існування ІСБ [49, с. 33], але в разі її узгодження зі стратегічними, організаційними й культурними потребами компанії [49, с. 74]. Відповідно й можливість реалізації інтеграційних процесів опиняється в залежності від якості організації управління ними. Розширенням технологічного підходу є обґрунтована в [6, с. 91] концепція технологічних факторів, яка також пояснює інтеграційні тенденції через технологічні імперативи, але орієнтується на взаємодію завдяки укладанню двосторонніх контрактів та «економію від швидкості» внаслідок кращої управлінської координації більш високо організованої структури. Головною перевагою у цьому випадку стає орієнтація на конкурентні переваги, отримані завдяки часу впровадження інновацій.

Ураховуючи означену на рис. 1 схему взаємозв'язків галузей, можна агрегувати стимули до інтеграції, пов'язані з технологічним підґрунтям, як це зроблено в табл. 1. Особливої уваги при цьому слід приділити взаємодії в рамках інтеграційної площини «кокс – руда – чавун», де безпосередньо технологічне підґрунтя утворення ІСБ доповнюють параметрами ресурсної залежності суб'єктів один від одного та вимога кооперативної підтримки спільної діяльності.

Так, виходячи з табл. 1 можна свідчити, що доступ до коксівного вугілля та залізорудної сировини досить часто є стимулом до інтеграції. Разом з тим, не лише технологічна доцільність може служити основою для виникнення ІСБ. Так, для розширення технологічного підходу до обґрунтування появи ІСБ можна прийняти пропозиції Г. Антонова [4] щодо додаткового виділення маркетингового (на основі дослідження ринків на яких присутня чи на які планує вийти певна ІСБ), ситуаційного (орієнтація на підтримку життєдіяльності з урахуванням прогнозів трансформації зовнішнього оточення) і випадкового (виходячи з наявності вільних коштів на основі критерію можливості придбання) підходів.

Над думку автора, обґрунтовуючі доречність виникнення ІСБ, не можна віддавати перевагу будь-якому з наявних підходів. Треба забезпечити одночасне їх застосування або для різних етапів інтеграційного процесу, або стосовно

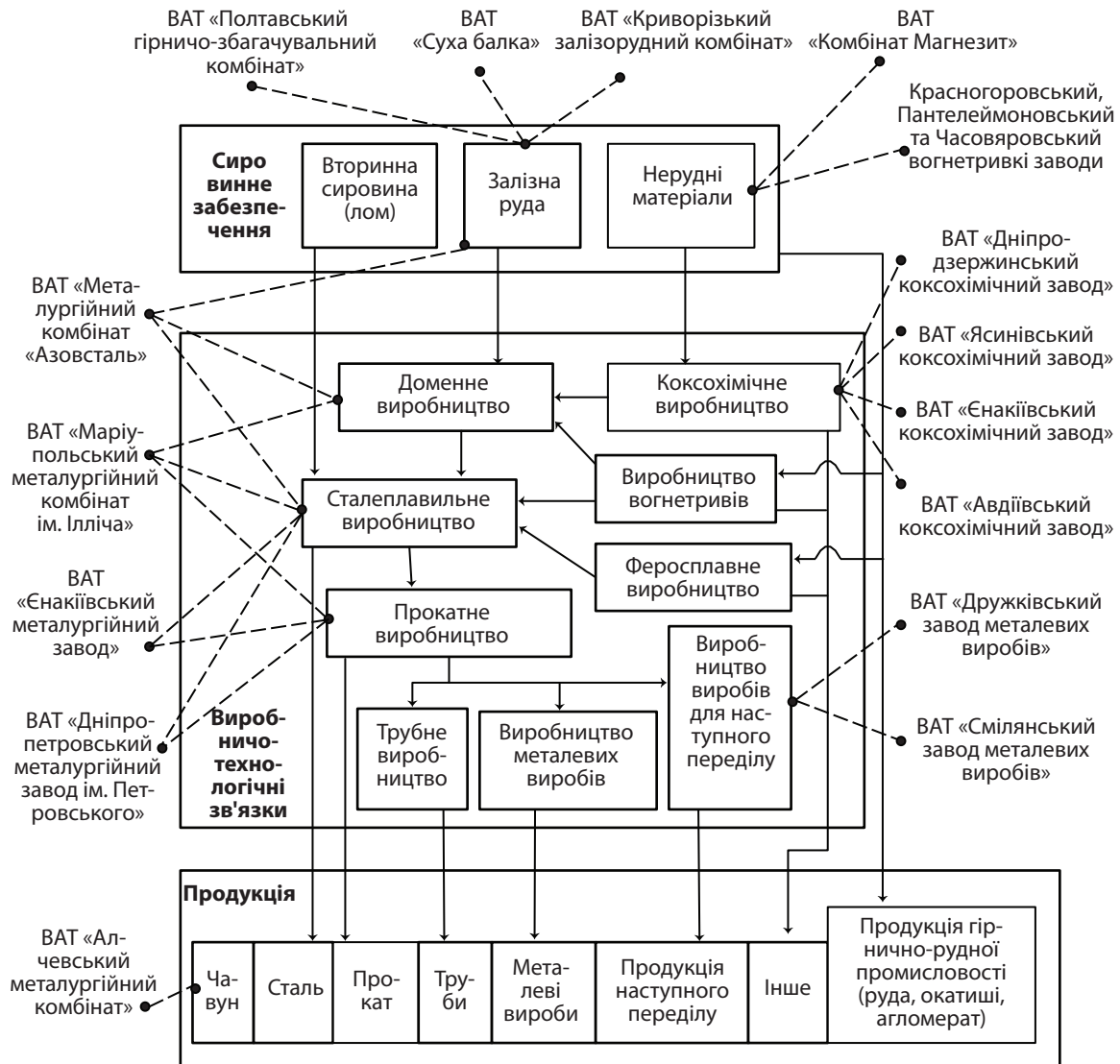


Рис. 1. Основні взаємозв'язки, що визначають виробничо-технологічну структуру національного ГМК та можливі учасники інтеграційних процесів

різних учасників, належних до ІСБ. Окремо слід враховувати й наявність різних теорій, кожна з яких висвітлює різні аспекти інтеграційного процесу. Відповідно до мети дослідження обмежимося здобутками економічних теорій представлених у табл. 2. При цьому маємо звернути увагу на два аспекти: відповідність означеного в табл. 1 технологічного підґрунтя ортодоксальній економічній теорії та неможливість спиратися лише на якийсь з означених у табл. 2 теорій як на головну.

Реалізація положень наведених у табл. 2 економічних теорій у сфері управління розвитком ІСБ потребує першочергової ідентифікації сутності поняття «інтеграція», особливо зважаючи на наявність безлічі розбіжностей у поясненні виникнення цього феномену та відсутність єдиного підходу до означення його сутності й визначення перспектив подальшого розвитку. Відповідно ураховуючи множинність підходів до пояснення розуміння поняття «інтеграція», автор провів його семантичний аналіз та запропонував подане на рис. 2 розуміння.

Як видно з рис. 2, інтеграція розглядають у статичному й динамічному аспектах, що потребує відокремленого розгляд процесу інтеграції й результату інтеграції. З оглядом на мету дослідження процес інтеграції становить сукупність дій щодо створення інтегрованої структури бізнесу й перегляду її архітектурного представлення (перегляд складу учасників та зв'язків і взаємин між ними). Кінцевою стадією інтеграційного процесу є безпосередньо ІСБ та її архітектурне представлення. Якщо ж прийняти гіпотезу про тривалість функціонування ІСБ (відповідно до законодавчо визначеного принципу безперервності [1], під результатом інтеграції можна розуміти зафіксоване на певний момент часу  $t$  відбиття архітектоники інтегрованого утворення. Відповідно й інтеграційний процес відбувається протягом певного періоду часу  $([t, t+1, \dots, t+n])$  і в кожний новий зріс часу під впливом процесів розвитку змінюватиметься й архітектоніка ІСБ (виникатиме новий результат інтеграції по завершенню обраного відрізка часу від  $t$  до  $t+1$ ).

Таблиця 1

## Кооперативно-технологічне підґрунтя й стимули до утворення інтегрованих структур бізнесу в ГМК

Ознака	Характеристика	Розкриття на національних і світових ІСБ
1	2	3
Ресурсне забезпечення, дефіцит сировини чи ресурсна залежність від постачальника	Обсяги видобутку коксівного вугілля в Україні недостатні для покриття потреб виробників коксу. Близько 25% сировини надходить через імпорт. Тому доречною є інтеграція у формі створення вертикально-інтегрованих структур зі залученням найкращих постачальників сировини	Холдинг «Метінвест» (входить до складу ІСБ «СКМ») залучила до свого складу Американську шахту United Coal Company (USC), яка забезпечить імпорт близько 400 тис. т вугілля. Оскільки з серпня 2009 р. ГМК України відчуває дефіцит вугілля (у 2010 р. дефіцит коксівного вугілля становитиме близько 6 млн т), через неспроможність національних шахт забезпечити 100% потреби металургійних комбінатів, така інтеграція є дуже ефективною.
Покращення якості належної до технологічного ланцюга сировини	Можлива як інтеграція до складу інтегрованого утворення постачальника з більш вигідними параметрами сировини, так і спільна з постачальником робота щодо розвитку його виробництва (для забезпечення додержання параметрів та вимог саме того технологічного ланцюга, куди інтегровано постачальника)	Інтеграція до ІСБ «СКМ» United Coal Company забезпечує компанії вільний доступ до американського вугілля, яке краще ніж українське за хімічними якостями. Отже, з нього можна одержати більш якісний кокс, що дає змогу зменшити відходи виробництва та зменшити собівартість кінцевого продукту – чавуну. При цьому завдяки співпраці з компанією «Краснодонвугілля» до 2011–2012 рр. «Метінвест-холдинг» забезпечить себе власною сировиною на 85%
Подолання вад у планованні перебігу реалізації проектів з технологічної інтеграції	Передавання частини раніше запланованих за певним проектом обсягів до інтеграційної взаємодії (зокрема як контрактів-відносин). Передавання на аутсорсинг операцій, які не належать до технологічного ядра цієї інтегрованої структури бізнесу чи окремого суб'єкта господарювання, але потрібні для підтримки обраної технологічної стратегії	Пропозиція корпорації Baosteel компанії Anglo-American (планувала в 20102 р. почати виробництво ЗРС та вкласти 3,6 млрд дол США, але через кризу відчула брак коштів) про покупку за 1 млрд ф. ст. 30% акцій залізничного проекту Minas Rio у Бразилії з резервами в 4,6 млрд. тонн. У разі прийняття пропозиції можливий видобуток спочатку 26,5 млн тонн у рік з перспективою довести його до 50 млн тонн у рік. Подібні пропозиції до Anglo-American висували ще й Gulf Industrial Investment Company та японський концерн Sojitz
Покращення транспортної та логістичної підтримки технологічного ланцюга	Можливе або залучення до складу інтегрованого утворення спеціалізованих транспортних компаній (РЛ-провайдерів), або сприяння ІСБ покращенню транспортної та логістичної інфраструктури, які належать до галузей життєдіяльності ІСБ	ІСБ «СКМ» («Метінвест») бере участь у будівництві перевантажувального комплексу в глибоководній Севастопольській бухті на базі компанії «Авіта» (орієнтовні терміни завершення припадають на початок 2012 р.). Введення комплексу у дію дозволить понад 160 тис. тонн сировини на місяць. Також можливе збільшення видобутку вугілля у USC через збільшення можливості трансферту
Розробка інновацій і стратегії інноваційного технологічного оновлення	Подолання проблем технологічної залежності через інтеграцію з науково-дослідними установами як в рамках одного утворення, так і завдяки договорів про співпрацю з фінансуванням з боку ІСБ. Відсутність фінансування великих наукових розробок, що мають галузеве значення; відсутність механізму стимулювання інновацій	Вітчизняна металургійна промисловість істотно відстає від світового рівня за станом устаткування (зношеність якого в середньому досягає 60%) та засобів контролю й рівню автоматизації процесів. До недавня модернізацію української металургії не проводили, на підприємствах виконували роботи лише з підтримки основних фондів у робочому стані, що викликало заяви більшості власників меткомбінатів про плани щодо збільшення обсягів інноваційно-інвестиційної діяльності [46].
Реалізація проектів упровадження інновацій та забезпечення трансферту інноваційного знання	Упровадження інновацій або залучення нових знань (трансферт технологій) часто потребує значних фінансових витрат або витрат, що виникають через втрату звичних стратегічних зон господарювання. Технологічна інтеграція дає змогу як захистити наявну зону ринку чи вийти на нові ринки збуту, так і забезпечити співпрацю з новими контрагентами (стейкхолдерами)	Реалізація представниками Danieli Neau Machinery Engineering проекту ІСБ «Інтерлайп» з будівництва електросталеплавильного комплексу (ЕСТК) «Дніпросталь» та введення його у дію у 2011 р. До складу ЕСТК увійдуть електродугова піч, двопозиційна установка піч-кішви ємністю 160 т, установка вакуумної дегазації, 2 машини безперервного лиття заготівель. ЕСТК забезпечуватиме материнську ІСБ трубною заготівкою. При цьому планується вилучити зі складу «Інтерлайп» мартенівського виробництва Нижньодніпровського трубопрокатного заводу



Продовження табл. 1

1	2	3
Фінансування розвитку, модернізації виробництва (синергія з квадрантом «Джина королева» стратегічної матриці БКГ) і покращення конкурентної позиції	Через незадовільний технічний стан основних фондів більшості підприємств ГМК та недосконалу інвестиційну політику галузі є можливість втрати позицій на зовнішньому та внутрішньому ринках (особливо в рамках інтеграційних процесів України до СOT to EC). Оновлення ОФ потребує значних інвестицій, як у вигляді фінансових ресурсів, так і у формі інтелектуального капіталу. Інтеграційні відносини спроможні або забезпечити трансферт технологій, або переорієнтацію частини процесів на потужності процесу	Запуск (у результаті розрахованої до 2011 р. програму модернізації виробництва з інвестиційною вартістю 27,4 млн дол. США) у промислову експлуатацію нового обладнання на ВАТ «Дніпрометиз», власником якого з 2006 р. є російська ІСБ «Північсталь-метиз» (реалізація М&А з ІСБ «ТАС»). Після реалізації цієї програми (покрита частини інвестицій власними коштами ІСБ «Північсталь-метиз») ВАТ «Дніпрометиз» спроможне покращити конкурентну позицію (випустити з національного ринку таких конкурентів, як Запорізький сталепрокатний завод та Дніпродзержинський завод «Метиз»). Підприємство не буде конкурентом для менш мобільних суб'єктів ринку (через їх кращу виробничу мобільність і більш низьку собівартість виробництва), що може стати стимулом для реструктуризації або налагодження коопераційних зв'язків
Вирішення проблем нормативного чи інституціонального регулювання	Узгодження параметрів технологічного процесу чи якості вхідної сировини може бути легко регламентовано через впровадження єдиних корпоративних стандартів співпраці раніше незалежних і юридично відокремлених суб'єктів господарювання	ІСБ Arcelor Mittal в 2005 р. запланувала будівництво металургійних комбінатів в багатьох на залізну руду штатах Індії (Джаркханд і Орисса) потужністю по 12 млн т у рік і сукупною вартістю 20 млрд дол. Однак дотепер Arcelor Mittal не вдається придбати землю під будівельні майданчики через опір місцевих селян і крайню неповороткість бюрократії [44]
Владне притягнення через ресурсну залежність	Постійне зниження видобутку коксового вугілля й розширення потреб призводить до виникнення монополії постачальників, особливо коли вони належать до складу ІСБ конкурентів. ІСБ через злиття або кооперацію з постачальниками сировини одержують доступ до більше дешевих джерел, ніж пропонує ринок.	Існує залежність національних ГМК від постачання зарубіжної сировини, оскільки довести показники національних виробників до бажаного рівня, використовуючи в шихту вугілля Донбасу, технологічно неможливо (вітчизняне вугілля на противагу імпортованому містить до 2,8% сірки, а його мінеральна частина на 80% складається з окислів металів проти 0,6–1,0% сірки і практичної відсутності окислів заліза [38]).
Отримання переваг у веденні інформаційної війни та консолідація інформації про технологію виробничої діяльності	Інтеграційне взаємопроникнення окремих суб'єктів господарювання може сприяти виникненню спільного поля інформаційної взаємодії (зокрема через охарактеризоване в [36] створення систем взаємного моніторингу). Обмін інформацією може бути вигідним як для окремих агентів, так і для спільного узгодження параметрів використовуваної технології для отримання консолідованих переваг у конкурентній боротьбі	Підписаний у вересні 2009 р. Меморандум про взаєморозуміння між Корейською корпорацією Posco та холдингом «Метінвест» про співробітництво і обмін технічною інформацією в сировинному (гірничодобувному) і металургійному (сталеплавильному) секторах [44]. На підставі даної угоди Метінвест планує розширити ринки збуту через поліпшення якості своєї продукції. Цей холдинг зацікавлений у технологічній експертизі й нових механізмах фінансування проектів модернізації своїх металургійних комбінатів. Posco, у свою чергу, зацікавлене в розробці спільних залізрудних проектів на сировинній базі «Метінвест-Холдингу»
Перегляд параметрів і складових технологічного й логістичного ланцюгів	Поява технологічно привабливих об'єктів унаслідок кризових тенденцій чи вад в організації управління інших суб'єктів ГМК, залучення яких до співробітництва чи М&А раніше було неможливе або ускладнене високим потенціалом об'єкта-цілі	Звернення Arcelor Mittal до американського інвестиційного банку Goldman Sachs із пропозицією підібрати потрібні об'єкти для поглинання. Унаслідок кризи виробництво сталі Arcelor Mittal у Європі й США скоротилося більш ніж на 40% порівняно з 2007 р. Відповідно компанія орієнтується на такі країни як Індія, Бразилія або Україна, де підприємства ГМК швидше виходять із кризи [44]
Можливість виходу на нові ринки збуту	Перехресні продажі сприяють залученню нової цільової аудиторії для кожної компанії, що взаємодіють. Утворення альянсів у нових регіонах збуту. Інтеграційне залучення підприємств для утворення власного внутрішнього ринку	Недостатня розвиненість внутрішнього ринку металопродукції ще наявності потужного металургійного комплексу, високий політ зовнішніх ринків на традиційній асортимент продукції ГМК. Відсутність необхідного обсягу замовлень, які компенсують витрати на розробку та освоєння нових видів продукції

Закінчення табл. 1

1	2	3
Транснаціональні взаємини	Інтеграція з виробниками з інших країн дозволить розширити наявні технологічні ланцюги й вийти на нові ринки збуту. Утворення дочірніх підприємств дозволить як маніпулювати ресурсами ІСБ, так і долати податкові розбіжності країн.	Імпортозалежність ГМК та доведене зростання рівня використання імпортової металопродукції в процесі виробництва в машинобудування та будівництві. Російській групі «Євраз» належать в Україні ГЗК «Суша Балка» (99,25%), Дніпропетровський метзавод ім. Петровського (95,57%), коксохімі «Баглейкокс» (93,74%), «Дніпрококс» (98,65%), Дніпродзержинський КХЗ (93,83%) і Південний ГЗК [17]
Економія від швидкості	Залучення суб'єктів господарювання до складу ІСБ зменшує трансакційну невизначеність та побоювання інших суб'єктів за власні знання чи специфічні активи. Відповідно зростає й швидкість трансакцій порівняно з простим механізмом ринкового регулювання	Прикладом є укладення між урядом та провідними підприємствами ГМК меморандуму про порозуміння, який певною мірою звужує зону компромісів в реалізації державної промислової політики (наприклад відміна санкцій за перевитрату енергетичних ресурсів в обмін на регулювання цін на перевалку металевих виробів в портах)
Енергомісткість	Висока енергомісткість продукції гірничо-металургійного комплексу в умовах зростання цін на енергоносії потребує консолідації зусиль задля спільного вироблення нової енергетичної політики металургійної галузі	Застаріла мартенівська технологія (54,5% світової кількості мартенів) розливу сталі на Україні спричиняє надмірні витрати енергії та ресурсів. «Метал Стіл» планує інвестувати в модернізацію виробництва 2 млрд дол. до 2012 р. з метою повної відмови від мартенівського виробництва [11, с. 272]
Споживання газу	Зростання цін на газ, з одного боку, призводить до подорожчання собівартості продукції. З іншого — стимулює підприємства металургії збільшувати частку коксу в паливному балансі. Разом з тим, можливо залучення виробників з ГМК до співпраці з видобувальниками газу	Завдяки встановленню надійних інтеграційних відносин з «Укргазсерво», «Укрнафта» та «Газпром» ТОВ «Метінвест-Холдинг», яке споживає 3% (2,2 млрд куб. м) від загального обсягу річного газоспоживання в Україні отримало ліцензію Національної комісії регулювання електроенергетики на постачання природного газу за нерегульованим тарифом

Таблиця 2

## Інтеграційний процес в контексті різних економічних теорій й концепцій

Теорія	Сутність та переваги опису інтеграційного процесу в рамках обраної теорії	Вади відокремленого застосування теорії
1	2	3
Технологічна концепція фірми як класична (ортодоксальна) теорія	Задача максимізації прибутку в умовах заданих ринкових і технологічних параметрів [51, с. 404]. Технологічну границю фірми, горизонтальні й вертикальні межі зростання визначає залежність витрат від обсягів виробництва [6, с. 10]. Потреба в інтеграції через ефекти економії від масштабу та розмаїтості [12], створення цілісної системи сполучених виробництв [23, с.39] і переваг спеціалізації й диференціації виробництва [33, с. 36]. Інтегрування ресурсів у єдиному виробничо-технологічному процесі	Уявлення про те, що потрібні фактори виробництва будуть надаватися в повному обсязі їхнім використанням. Не враховується витрати на моніторинг та процедури забезпечення виконання контрактів [51, с. 408]. Відмова від врахування трансакційних витрат
Теорія галузевої організації	Інтеграція через консолідацію та концентрацію дозволяє зменшити агентські витрати на моніторинг та створити механізми взаємних зобов'язань [36, с. 88]. Об'єднання виробництв стає умовою впливу на оточення й отримання переваг щодо незалежних виробництв [50]. Наявність у галузі незначної кількості підприємств виробників готової продукції – збільшує ймовірність вертикальної інтеграції з постачальниками [2] та розвиток специфічного трансакційного інвестування [36, с. 89]	Максимізація прибутку як єдина мета. Прийняття досконалої (абсолютної) раціональності. Відсутність комплексності підходу через формування мотивів до інтеграції, виходячи лише з внутрішніх характеристик підприємств, та нівелювання уваги до дії ряду інших ефектів від інтеграції
Концепція технологічних факторів	Інтеграція через технологічні імперативи, але за взаємодії через двосторонні контракти, «економію від швидкості» (конкуренція на основі часу й переваг у швидкості впровадження інновацій) та кращої управлінської координації [6, с. 91]. Інтегрування ресурсів у єдиному виробничо-технологічному процесі	Ігнорування конфлікту інтересів (між власником та менеджером). Зведення поведінки ІСБ лише до вибору між заданими й відомими виробничими можливостями
Контрактна концепція фірми	Перетворення економічної теорії в «науку про контракти» з «науки про вибір» раціонального способу розподілу ресурсів [48, с. 69] розглядає інтеграцію як: розподіл остаточних прав контролю, зменшення складності й невизначеності завдань, зменшення специфічності активів, подолання опортунізму з боку партнерів, створення структур управління й інститутів залагодження конфліктів (за допомогою зовнішнього фахівця з інституціонального проектування, що намагається знаходити компромісні рішення корпоративних конфліктів). Відбувається орієнтування на концепцію виміру рентабельності контрактів та забезпечення повноти угод.	Утрата стратегічної спрямованості розвитку ІСБ через перевагу короткострокових контрактів, зважаючи на їхню більшу гнучкість порівняно з жорсткістю довгострокових
Концепція трансакційних витрат	Обмеження сфери діяльності ринку через зростання трансакційних витрат та неефективність зовнішніх контрактів [6, с. 14]. Заміна ринкової координації адміністративною. Інтеграція для зменшення трансакційних витрат та витрат контролю (управлінських витрат) [6, с. 12], що дозволяє подолати невідповідність економічних інтересів агентів, що взаємодіють, та феномен невизначеності [33, с. 37]. Інтеграція відбувається, доки граничні вигоди від зниження ринкових витрат не зрівняються з втратами від збільшення внутрішньофірмових витрат [20, с. 33–53]. Мінімізація трансакційних витрат через скорочення потреби в тривалому використанні специфічних активів	Зменшення уваги до трансформаційних витрат, хоча «лише технологія робить можливим саме існування ІСБ» [49, с. 33]. Нехтування категорією довіри й когнітивними механізмами
Теорія прав власності	Базується на твердженні, що економічні стимули, породжувані умовами обраного режиму власності, сприяють ефективному використанню рідкісних ресурсів і підвищують стійкість угод [51, с. 92] та доведенні вигідності вертикальної інтеграції внаслідок неповного визначення прав власності й можливості альтернативного використання активів контрагентами [47]. Інтеграційні процеси як передання остаточних прав контролю до однієї зі сторін чи організація перехресного володіння власністю взаємопов'язаних підприємств [42, с. 142]	Розгляд ІСБ як набору активів, що перебувають у спільному володінні, та як одиниці володіння залишковими правами контролю над використанням активів в умовах, що не відбивають у контракті, ускладнює можливість визначення впливу тієї чи іншої структури власності на ефективність діяльності
Теорія агентських витрат	Інтеграція через появу інституту представництва інтересів [22, с. 300–331] та прояв відносин типу «принципал-агент» [51, с. 235–314]. Утворення ІСБ за принципами змагання агентів, участі агентів у прибутку або коаліції агентів з урахуванням супутнього виникнення агентських витрат	Наявність проблем доагентських витрат і стимулювання менеджменту ІСБ (проблем вироблення стимулів коригування поведінки агентів)

1	2	3
Концепція концентричних кілець	Уводиться поняття глибини інтеграції коли початкова фірма (становитиме «ядро інтеграції»), у сукупності з комплементарними елементами утворюватиме єдину ІСБ з концентричним розподілом взаємин з контрагентами.	Нівелюється можливість горизонтальної інтеграції в рамках формування інтегрованих утворень мережного типу
Концепція макрорегенерацій	Інтеграція як стимул переведення ресурсів у зони більш високої продуктивності [45, с. 133–149]. Її може зумовлювати виявлення нових способів використання активів інших агентів через викуп одним з агентів «прав» безперешкодного доступу до ресурсу іншого агента чи насильницьке відсторонення одного з агентів від використання ресурсу [54, с. 297–300].	В умовах наявності позитивних трансакційних витрат неможливо ні повністю специфікувати права власності, ні в повному обсязі забезпечити їхній захист, ні встановити ціну на них
Теорія соціального обміну (концепція соціальної взаємодії)	Інтеграція як безперервний взаємовигідний процес [12, с. 162], коли учасники ІСБ одержують вигоду в результаті дій інших учасників та самі робить дії, що приносять вигоду [18, с. 21]. Інтеграція як система взаємних очікувань (отримання благ в обмін на надання благ), що викликає до синергії соціальних дій й підвищення взаємної довіри. Формалізація очікувань через створення системи ролей організації, розробку й додержання забезпечення спільних норм, поведінкових образів й рутин. Мотивування соціальної взаємодії, орієнтованої на максимізацію вигід, за допомогою концепції винагород та покарань	Складність формалізації й регламентування обміну поведінковими актами. Можливість інтеграції лише у разі взаємної готовності до спільних дій, без урахування владного примусу. Значна суб'єктивність думок під час відбору суб'єктів господарювання для залучення до складу інтегрованого утворення
Теорія ролей	ІСБ як набір ролей (стереотипних моделей поведінки) її учасників, коли кожен учасник інтеграційних процесів отримує певний рольовий статус [43]. Роли передбачають у певному співвідношенні й взаємодії одна з одною [41, с. 120], і тим самим утворюється світ агентів та специфічні для кожної ІСБ ментальні моделі	Можливість вибору учасниками ІСБ не найефективніших стратегій взаємодії саме через стереотипність моделей. Динамічність ролей може йти в розріз зі стратегічним управлінням
Концепція економіки, орієнтованої на знання	Інтеграція як обмін різними типами знань (дифузія інновацій в межах стратегічних альянсів) або як залучення знань потрібного клієнта (поглинання чи включення до складу членів ІСБ) [19, 28]. ІСБ як пов'язана з технологічними комунікаційними мережами група потоків знань, що дозволяють швидко й додаючи значні відстані створювати цінності за допомогою процесу трансформації знань [49, с. 216]. Влада через маніпулювання інформацією	Нехтування технологічними аспектами інтеграційного процесу. Складність ідентифікації й залучення неформалізованого й прихованого знання потрібного актора
Теорія груп (теорія колективних дій)	Підґрунтя інтеграції становить положення про можливість активізації окремих підприємств для досягнення спільних чи групових інтересів [28, с. 11]. Інтеграція як добровільна дія учасників малих груп, спрямована на досягнення спільної мети (ортогональність до владного примусу у великих ІСБ, коли лише факт наявності великих (контролюючих) акціонерів дозволяє подолати опортуністичну поведінку [15, с. 18])	Виникнення «проблеми безбілетників» [26, с. 233] і витрат покарання. Зменшення вигаду від колективно надаваного блага за збільшення кількості учасників й проблеми формування виборчих (селективних) стимулів
Теорія навчання	Ухвалення рішення про інтеграцію суб'єктів на підґрунті власного позитивного або негативного досвіду участі у виробництві клубних благ. Уведення поняття «центрального елемента» ІСБ, яким може виступати підприємство-волонтер	Складність визначення часу для старту колективних дій, особливо за умови відсутності стимулів для початку дій
Концепція економічної залежності. Теорія панування (економічної влади)	Інтеграція базується на розподілі суб'єктів на тих, хто має, й тих, хто не має економічної влади [6, с. 90], та нівелювання добровільності вступу у взаємодію [35, с. 79]. Інтеграція розглядається через категорію «інтерес» та поняття «конфлікт інтересів» [14] (стверджується її можливість у разі виникнення будь-якої форми субординації інтересів [13, с. 5]), що призводить до виникнення відносин залежності й можливості однієї особи впливати на іншу. Інтеграція зводиться до узурповування ресурсів діяльності, встановлення балансу влади між інтегрованими учасниками та формування владного простору.	Складність ідентифікації субординації та подолання конфлікту інтересів через наявність не лише явних, а й прихованих відносин влади. Утворення мереж взаємодії між нерівними (підлеглими чи домінуючими) партнерами ускладнює прояв інноваційності й підтримки технологічної доцільності. Витрати відмови перетворюються на стимул до інтеграції
Праксеологічна теорія	ІСБ як інститут вирішення координаційних проблем. Інтеграція як підприємницька здатність до відкриттів. Інтеграція як розробка ефективних нормативних систем дій в межах соціокультурних контекстів [33, с. 74]	Обмеженість застосування як окремої теорії через врахування лише частини аспектів інтеграційного процесу

1	2	3
Еволюційна теорія	Управління інтеграцією як координація розвитку нового знання. Інтеграція зумовлює до створення й поліпшення експліцитно непізнаних рутин, які створюються й поліпшуються шляхом повторення й тому складні для копіювання [7, с. 79]. ІСБ як ієрархія рутинних операцій та евристик. Рутини (устояні характеристики або специфічні способи виробництва, координації взаємодії й ухвалення рішень) виступають як специфічні активи ІСБ	Представлення координуючого механізму у вигляді рутинних операцій ускладнює врахування нових можливостей («пастка активної інертності» [21]). Через застосування евристик рішення ухвалюють без остаточного розуміння механізму їх дії [53, с. 90]
Теорія команд	Умовою інтеграції є подібність інтересів учасників. Управління взаємодією через отримання різної інформації учасниками ІСБ. Переважна орієнтація теорії на проблеми координації й комунікації в ієрархічних структурах [33, с. 75]. Груповий обмін інформацією на підґрунті поєднання потреб визначення її обсягу та змісту. Інтеграція як розподіл завдань та правил ухвалення рішень в межах визначеного набору дій	Обмеженість застосування як окремої теорії через врахування лише частини аспектів інтеграційного процесу
Теорія інформаційної вартості	Інформація як товар, що має вартісні характеристики та вираження вартості. Підґрунтя інтеграції в обмеженості кількості суб'єктів, спроможних до високоінтелектуальної праці (праця як процес створення й тиражування ідеальної інформації [9]), що стимулює виникнення інформаційно-насиченої форми ІСБ [33, с. 78].	Інформація є лише окремим випадком представлення специфічності активів як стимулу до інтеграції
Концепція авто-поезису	Підпорядкування відносин підприємства й оточення внутрішнім властивостям системи за існування множини взаємозв'язків, коли підприємство становить частину цілого, більш високого порядку [30, с. 277–290]. Орієнтування на колективний (емерджентний) інтелект, пам'ять та навчання [24, с. 24]. Інтеграція шляхом складання інформаційної моделі випереджаючого системного відображення потрібних об'єктів та її реалізації у вигляді інтегрованих комунікацій та гармонізації інтересів	Відмова від «панування центру» [24, с. 52] та представлення підприємств як індивідів (суб'єкт господарювання як елемент якоїсь цілісності) зсуває інтеграційні пріоритети з технологічної доцільності на координаційні потреби, що не завжди є стратегічно виправданим
Синергетичний підхід	Динамічні спільні або кооперативні взаємодії автономних частин в межах стійких просторово-часових структур	Складність кількісного розрахунку ефекту від інтеграції
Теорія ресурсної залежності	ІСБ як система координації економічних агентів в процесі розподілу ресурсів. Гармонізація взаємного впливу потенціалу суб'єктів господарювання в рамках динамічних характеристик поточних ситуацій. Інтеграційно-ресурсна стратегія як спроможність інтегрувати ресурси різних акторів з для забезпечення потреб	Орієнтація лише на просту наявність ресурсів може бути нівельована в довгостроковому періоді. Потреба розгляду специфічних активів як передумов і стимулів до інтеграції
Стратегічна концепція фірми	Інтеграція як прагнення домінуючих фірм захопити й утримати переваги чи більш вигідні позиції на ринку задля запобігання конкуренції [6, с. 95]	Інтеграція лише як різновид стратегії
Концепція динамічних спроможностей	Інтеграція як реконфігурація внутрішніх і зовнішніх ресурсів. Оновлення ресурсних позицій через спільне навчання. Спроможність інтегрувати ресурси різних акторів задля забезпечення потреб. Інтеграція ресурсів згідно з принципом гарантованого результату, що передбачає позитивну віддачу для кожного з учасників ІСБ	Відповідає умовам лише конкурентного середовища, орієнтованого на впровадження інновацій, через його спрямування на координацію й переміщення ресурсів.
Концепція самовідтворення фірми	ІСБ як комплекс рутин, що може змінюватися або через НДОКР і внутрішнє підвищення ефективності, або через приєднання нових учасників, які приносять нові корпоративні звички й способи поведінки [25].	Розгляд ІСБ лише як цілісної структури без приділення уваги належним до її складу суб'єктам господарювання
Організаційна екологія	Інтеграція як побудова ресурсно-екологічної ніші та управління динамікою організаційних співтовариств [10]. Інтеграція як набір соціокультурних зв'язків та як соціально симбіотичне співтовариство [37]. Поведінковий репертуар ІСБ як сукупність однотипних організацій з обміну ресурсами та як трансформаційні процеси в умовах конкуренції	Основа концепції становить проблема відбору організаційних форм, коли лише середовище відбирає оптимальні комбінації форм [37, с. 101], що нівелює аспект розвитку внутрішнього потенціалу
Теорія організацій	Інтеграція як розподіл праці та розвиток глибоких й стійких зв'язків в межах реалізації узгодженої економічної політики	Розгляд лише організаційних аспектів життєдіяльності ІСБ
Теорія фінансів	Розгляд інтеграції в термінах об'єднання капіталів (за диференціації залученого й акціонерного капіталу) та задля фінансової синергії	Нехтування нефінансовими індикаторами

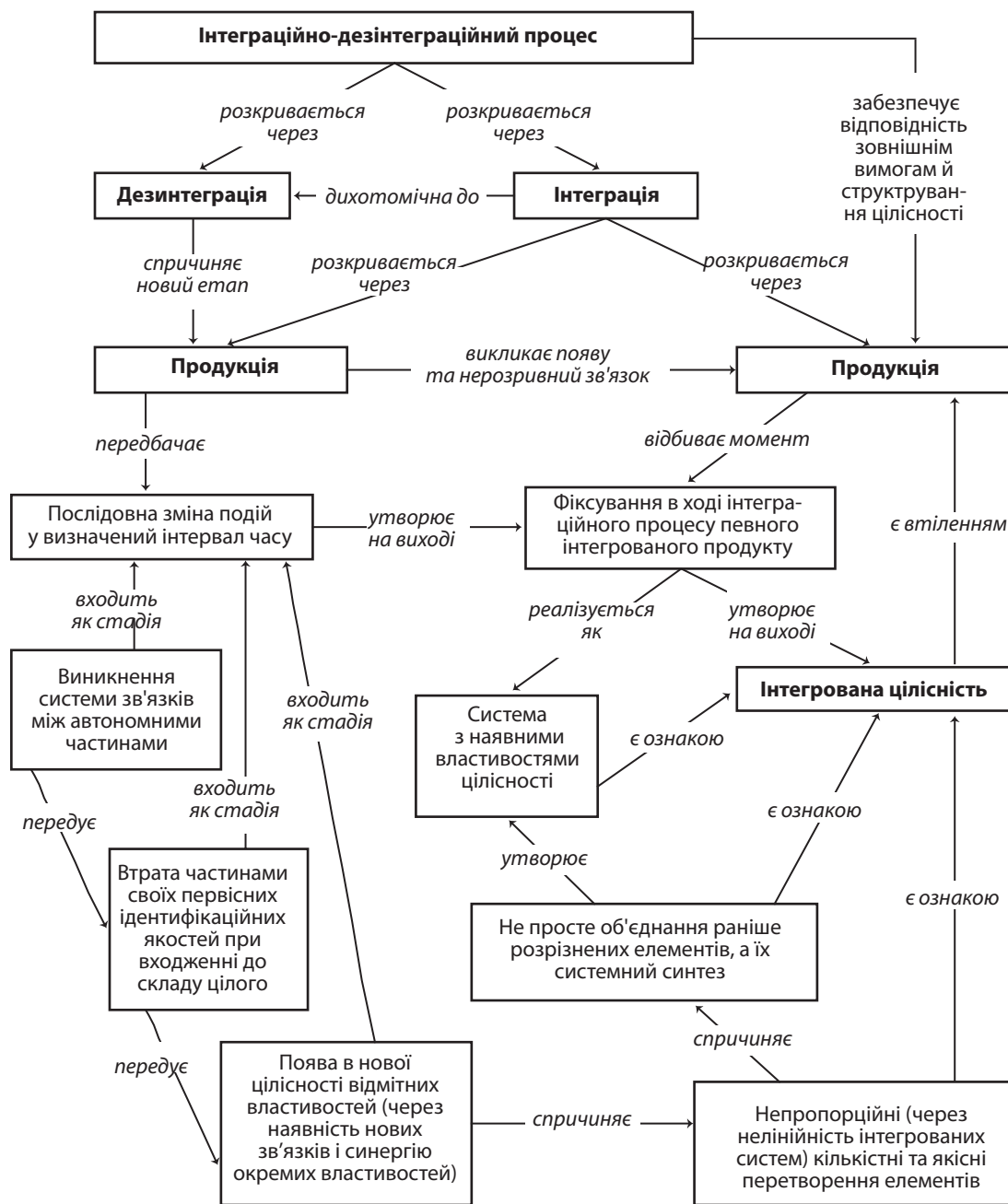


Рис. 2. Результати семантичного аналізу поняття «інтеграція»

Важливим елементом означеної на рис. 2 схеми є орієнтація на представлення які інтеграції певної цілісності, яка виявляється через органічну єдність елементів ІСБ, представленої як відкрита соціально-економічна система. При цьому можливе різноманіття належних до ІСБ учасників робить доречним твердження Л. Б. Міротіна щодо необхідності проведення декомпозиції моделей цілісності та її елементів задля підтримки збереження частинами (належними до ІСБ підприємствами) властивості цілісності [29, с. 99–146]. Отже, і метою інтеграційного процесу є появлення нових властивостей в утвореній інтегрованій цілісності. При цьому появу властивостей, за умови їх відповідності критерію якісного поліпшення, можна розглядати як розвиток ІСБ.

Таким чином, актуалізується питання дослідження логіки функціонування й розвитку ІСБ як певної цілісності, характеристики й властивості якої змінюють (штучним або керівним шляхом) протягом визначеного часового інтервалу  $([t-1, \dots, t+n])$ . Відповідно, орієнтуючись на рис. 2 та подане у табл. 1 інтеграційне підґрунтя, можна означити сутність поняття «інтегрована структура бізнесу», саме зважаючи на аспект появи в ІСБ нових властивостей, порівняно з переліком властивостей належних до його складу суб'єктів господарювання.

Разом з тим, відразу слід звернути уваги на множинність та неоднозначність підходів до розуміння сутності поняття «інтегрована структура бізнесу» (пояснюється доведеною за допомогою табл. 2 множинністю теорій опису

інтегрованої цілісності), більшості з яких бракує певних важливих аспектів. Так, автор, що його провів, семантичний аналіз підходів до розуміння сутності ІСБ дозволив виявити як ряд спільних рис між наявними тлумаченнями, так і відсутність єдності думок авторів, що проявляється у нівелюванні певних аспектів діяльності ІСБ під час надання власного тлумачення.

Так, Т. О. Пасічник (означає ІСБ, як сукупність юридичних осіб, що здійснюють господарську діяльність та яким притаманні майнові й виробничі зв'язки [32, с. 123]) оперує від означення ІСБ ознакою пов'язаності агентів системою зв'язків. При цьому нівелюється можливість включення до складу інтегрованого об'єднання громадських чи наукових установ. І. В. Алексєєв, навпаки, передбачає об'єднання в рамках ІСБ різних за своїм виробничо-господарським змістом, за організаційно-правовою формою та іншими ознаками угруповань підприємств, а також їх об'єднання з установами та організаціями інших сфер економічної діяльності [3, с. 9]. Разом з тим оголошена даним автором обов'язковість наявності юридично оформлених взаємин між учасниками інтегрованої цілісності, не дозволяє розглядати як ІСБ різного роду альянси й стратегічні партнерства підприємств.

Окремо треба звернути увагу, що ключовим елементом означення Д. С. Львова [26] є наявність координаційного центру (центрального елемента), це підтримує й Паппе Я. Ш. [31]. На думку останнього, ІСБ – це сукупність організацій, між якими існують регулярні взаємозв'язки, тісніші, за просто ринкові (у деяких істотних економічних або управлінських аспектах постійно або періодично виступає як єдине ціле), та існує певний центр ухвалення ключових рішень, обов'язкових для всіх агентів цього цілого. Можна було б вважати дане тлумачення найбільш повним, проте саме означена обов'язковість зв'язків обмежена лише їх наявністю, без урахування критеріїв ефективності чи синергійності. Більше того, присутні в практиці господарювання децентралізовані ІСБ, утворені на підґрунті емерджентного інтелекту не відповідають критерію присутності центрального елемента. І хоча критерії ефективності (ІСБ як організаційно-правова форма об'єднання промислового й банківського капіталу, створена задля підвищення конкурентоспроможності й ефективності виробництва [27, с. 191]) і синергійності (об'єднання агентів на основі концентрації виробництва й капіталу задля прояву ефекту синергії [5, с. 34]) присутні в працях науковців економістів, як правило ці тлумачення орієнтовані лише на відображення наслідків й позитивних ефектів від реалізації інтеграційного процесу, а отже й непридатні взагалі до ідентифікації ІСБ.

Така розбіжність тлумачень ІСБ дозволяє підтримати пропозицію А. А. Пилипенко та І. В. Ярошенко [34, с. 26–28] щодо недоречності формування остаточного розуміння поняття ІСБ на користь виділення системи ознак, комбінування яких дозволить описати конкретну інтеграційну структуру. При цьому таке комбінування враховуватиме особливості життєдіяльності кожної конкретної ІСБ, обрані нею стратегічні імперативи розвитку та організаційно-правову форму (чи її відсутність). Отже, узагальнюючи наявні тлумачення означимо власне розуміння ІСБ. Таке

розуміння, подане на рис. 3, є комплементарним до всіх наявних підходів. Разом з тим воно є обмеженим з погляду організації управління розвитком ІСБ та вдосконаленням перебігу інтеграційного процесу.

Окремо слід звернути увагу, що для пояснення та за підґрунтя означення сутності поняття «інтегрована структура» взято тлумачення системи М. В. Самосудова [39, с. 11] як набору ресурсів, що забезпечують можливість виконання певної цільової функції. Така ресурсна орієнтованість дає змогу представити як об'єкт дослідження процесу життєдіяльності ІСБ (розуміння життєдіяльності як бізнес-процесу вищого рівня, дозволяє співвіднести її з перетворенням ресурсів задля реалізації системи динамічно змінюваних цілей функціонування та розвитку). Відповідно можна скористатися підходом Є. Л. Драчової [16] щодо зведення інтегрованої структури до системи координації економічних агентів в процесі розподілу ресурсів, що гетерогенно розподілено за окремими напрямками життєдіяльності та всередині них. Розбіжності ж в ефективності й показниках роботи окремих ІСБ пояснюються розбіжностями в наявних у них ресурсів. Однак потрібно лише змінити акцент з лише простої координації розподілу ресурсів на розподіл відповідно до потенціалу й спроможностей окремих учасників ІСБ.

Отже, у статті подано підхід до висвітлення розуміння сутності поняття «інтегрована структура бізнесу». Особливістю запропонованою підходу є орієнтування на можливість регламентувати процеси консолідації ресурсно-компетентнісних позиції належних до інтегрованого утворення суб'єктів господарювання. Разом з тим потребує подальшого уточнення залежність особливостей організації системи управління інтегрованим об'єднанням від обраного способу об'єднання учасників ІСБ. У свою чергу, орієнтування на потенціал та спроможності ІСБ вимагає чіткої ідентифікації переліку можливих передув утворення ІСБ, які б враховували всі з означених у табл. 2 теорії. Потрібно також розробити формалізоване подання передумов утворення ІСБ.

## Література

1. Закон України «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» // Все о бухгалтерском учете. – 1999. – № 11. – С. 3–9.
2. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. Учебник. – М.: Магистр, 1998. – 320 с.
3. Алексєєв І. В., Колісник М. К., Мороз А. С. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп: монографія. – Львів: Видавництво Національного Університету «Львівська політехніка», 2007. – 132 с.
4. Антонов Г. Формирование интегрированных образований в химии и нефтехимии России (маркетинговый подход) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.e-xecutive.ru/publications/specialization/article\\_1271](http://www.e-xecutive.ru/publications/specialization/article_1271)
5. Асанова Э. Р. Вертикальная интеграция предприятий // Культура народов Причерноморья. – 2003. – № 46. – С. 33–37.
6. Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности: научная монография. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.

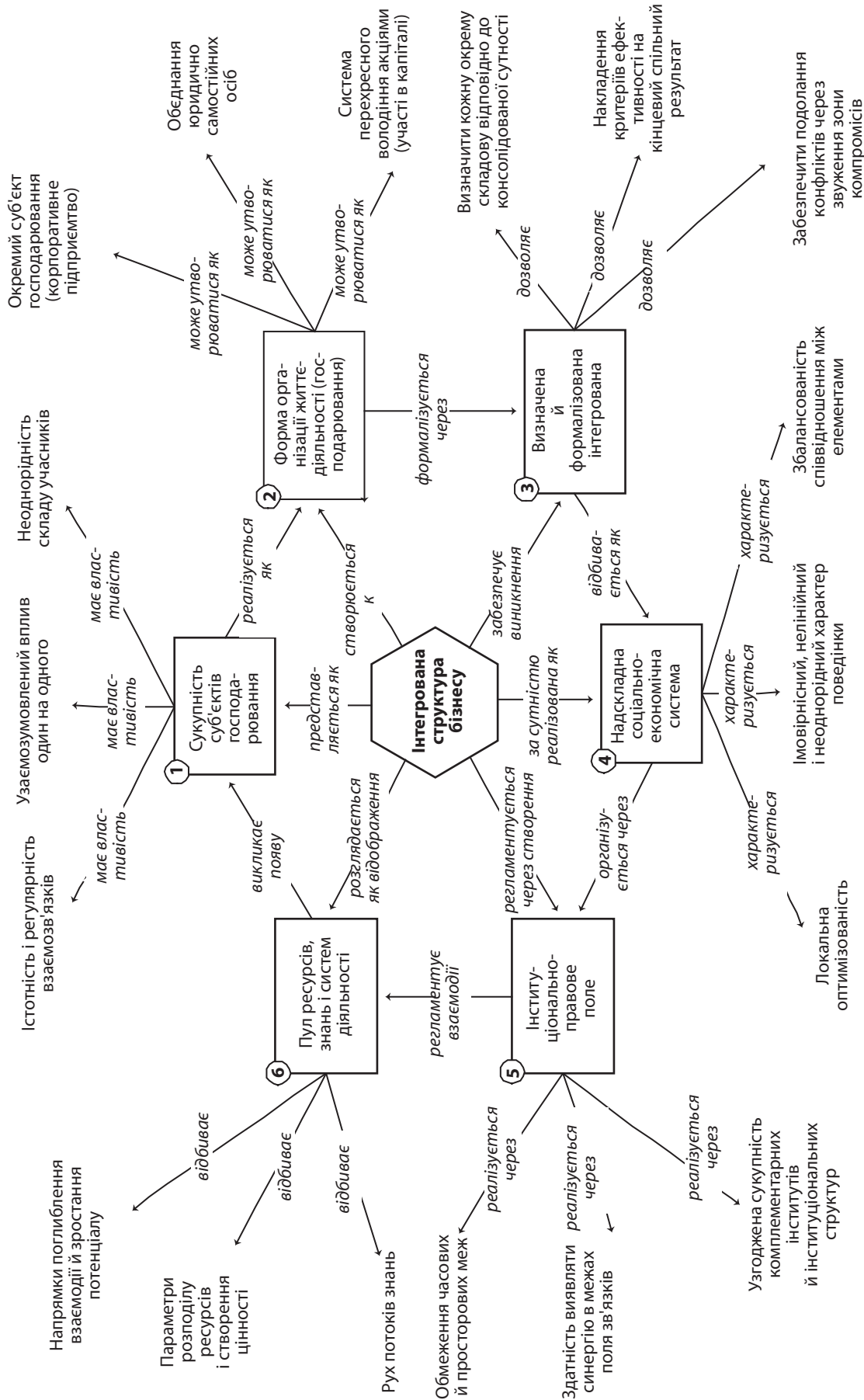


Рис. 3. Результати семантичного аналізу поняття "інтегрована структура бізнесу"



7. Бухвалов А. В., Катяло В. С. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – № 1. – С. 75–84.
8. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономики или теория общественного богатства. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
9. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001. – 896 с.
10. Вехов И. В., Кошкина С. Г. Современные дискуссии по проблеме организационного развития // Теоретический журнал. – 2004. – № 4. – С. 14–18.
11. Гончарова О. М. Конкурентоспособность металлургических предприятий как фактор стратегического развития национальной экономики // Теоретические и прикладные вопросы экономики. – 2008. – №15. – С. 268–274.
12. Готтшалк П. ИТ-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества / П. Готтшалк, Х. Соли-Сетере. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 390 с.
13. Дедов Д. И. Конфликт интересов. – М.: Волтер Клувер, 2004. – 288 с.
14. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.
15. Долгопятова Т. Г., Уварова О. М. Эмпирический анализ организации корпоративного контроля в российских компаниях: Препринт. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 60 с.
16. Драчева Е. Л., Либман А. М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 12 – 21.
17. Дружерученко К. Робочий механізм // Контракти. – 2008. – № 03. – С. 17–23.
18. Иванов Д. В. Парадигмы в социологии. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 72 с.
19. Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value / Составители: Эрик Лессер, Лоренс Прусак; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 248 с.
20. Коуз Р. Фирма, рынок и право/ пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
21. Кристенсен Клейтон М. Дилемма инноватора. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2004. – 239 с.
22. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
23. Курченков В. В. Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический аспект. – Волгоград: Издательство Волгу, 1999. – 304 с.
24. Лазарев И. А. Хижа Г.С., Лазарев К. И. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 240 с.
25. Лукша П. О. Самовоспроизводство социально-экономических систем: монография // [http://www.luksha.ru/index\\_r.html](http://www.luksha.ru/index_r.html)
26. Львов Д. С. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
27. Масютин С. А. Механизмы корпоративного управления: научная монография. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 240 с.
28. Менкур О. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / переклад з англійської. – К.: Лібра, 2004. – 272 с.
29. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э. Системный анализ в логистике. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 480 с.
30. Морган Г. Имидж организации: восемь моделей организационного развития / пер. с англ. Н. Лапиной. – М.: Вершина, 2006. – 416 с.
31. Паппэ Я. Ш. Олигархи: Экономическая хроника. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 232 с.
32. Пасичник Т. О. Перспективы развития интегрированных корпоративных структур // Финансы Украины. – 2002. – № 12. – С.123–131.
33. Пилипенко А. А. Стратегическая интеграция предприятий: теоретические основы, механизм управления и моделирование развития. Монография. – Харьков: ВД «ИЖЕК», 2008. – 408 с.
34. Пилипенко А. А., Ярошенко І. В. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників. Монографія. – Харьков: ВД «ИЖЕК», 2007. – 152 с.
35. Постсоветский институционализм – 2006 / Под. ред. Р. М. Нуреева. – Ростов н/Дону: Наука-Пресс, 2006. – 512 с.
36. Пушкарь А. И., Жуков Ю. Е., Пилипенко А. А. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление. Научное издание. – Харьков: ООО «Кросс-Роуд», 2006. – 440 с.
37. Радаев В. В. Популяционная экология организаций: как возникает разнообразие организационных форм // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – № 2. – С. 99 – 108.
38. Рязанов А. Коксохимия перед дилеммой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.ugmk.info/print.php?art=1163671505>
39. Самосудов М. В. Основы корпоративной динамики. – Химки: Институт международных экономических отношений, 2007. – 248 с.
40. Самуэльсон П. Э. Экономика / Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. – М.: Вильямс, 2009. – 1360 с.
41. Скобелев П. О. Открытые мультиагентные системы для оперативной обработки информации в процессах принятия решений: Дис. д-ра теки, наук: 05.13.01. – Самара, 2003. – 418 с.
42. Скоробогатов А. С. Лекции и задачи по теории контрактов. – СПб.: ГУ-ВШЭ, 2006. – 180 с.
43. Социология: Энциклопедия / Сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 1312 с.
44. Спешить медленнее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economica.com.ua/metal/article/620611.html>
45. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.
46. Третий сценарий для украинской стали [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ua/articles/16/0/61>
47. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: воображения по поводу неудач рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portalus.ru>
48. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
49. Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке. – М.: Добрая книга, 2005. – 296 с.
50. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе: Пер. с англ. – М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
51. Фурботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катяло, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Издательский дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
52. Хикс Дж. Стоимость и капитал. – М.: Прогресс, 1988- 192 с.
53. Хиценко В. Е. Самоорганизация: элементы теории и социальные приложения. – М.: КомКнига, 2005. – 224 с.
54. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
55. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательства, прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). /пер. с нем. под ред. В. С. Автономова и др. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК: 378.018.4

## ФРАНЧАЙЗИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ХОДЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**РЕШЕТНЯК Елена Ивановна***кандидат экономических наук, доцент*

Франчайзинг в образовании – совместная деятельность учебных заведений по формированию предложений, производству (оказанию) и продвижению образовательных и сопутствующих им услуг и продуктов на рынок. При этом услуги должны соответствовать лицензиям образовательных учреждений на право образовательной деятельности. Франшизой же является комплекс исключительных прав по реализации образовательных услуг под фирменными, товарными знаками франчайзера на определенных условиях.

Франчайзинг может не только способствовать увеличению количества предоставляемых образовательных услуг и повышению их качества, но и повысить интеллектуальный уровень общества, обеспечивая доступ к различным уровням образования там, где оно было ранее недоступно.

Особую актуальность образовательный франчайзинг приобретает в настоящее время за счет внедрения методов дистанционного обучения с использованием современных педагогических, информационных и телекоммуникационных технологий. Применение образовательными учреждениями франчайзинга позволит создать образовательные сети с использованием дистанционных технологий, тем самым предоставляя всем желающим равный доступ к качественному образованию.

Проблема образовательного франчайзинга пока не получила должного освещения в отечественной литературе. Лишь в начале 1990-х годов появился целый ряд публикаций, которые лишь в обзорном плане освещали проблемы франчайзинга как экономического явления: сущность франчайзинга, история его возникновения, принципиальные преимущества, существующие формы и системы франчайзинга. В работах Г. Андрощука, Ю. Бондаренко, В. Денисюк, А. Ермолинского, Т. Ерошкиной, В. Колесниковой, Е. Легейды, Ж. Бородиной, А. Майера и других обобщался опыт функционирования франчайзинга за рубежом, оценивались перспективы его использования в отечественных условиях.

Наибольший вклад в исследование франчайзинга внесли такие зарубежные авторы, как М. Мендельсон, Дж. Стэнворт и Б. Смит. В работах названных авторов проводится анализ зарубежного опыта применения франчайзинга, рассматриваются некоторые аспекты построения

и функционирования системы франчайзинга, даются рекомендации по построению франчайзинговой сети.

Анализ экономической литературы позволяет сделать вывод, что многие аспекты франчайзинга пока остаются недостаточно изученными. Требуется более детальная разработка проблем внедрения механизма франчайзинга в сфере образовательных услуг с учетом специфики факторов внутренней и внешней среды. Таким образом, исследование теоретических и практических аспектов франчайзинга, анализ экономических отношений, складывающихся в процессе использования образовательными учреждениями франчайзинга, а также разработка схемы построения и функционирования франчайзинговой сети для образовательных учреждений, остаются открытыми.

Кроме того, требуется разработка концепции использования образовательного франчайзинга с учетом специфики отечественной образовательной системы, в том числе выявление преимуществ и противоречий образовательного франчайзинга с позиций его субъектов (франчайзи и франчайзера);

На данном этапе особенно актуальным остается анализ факторов развития и жизненного цикла образовательного франчайзинга и его адаптация к изменяющимся условиям.

Рассматривая опыт внедрения франчайзинга как способа ведения бизнеса в сфере образования, необходимо отметить Грецию, известную большим количеством студентов, выезжающих на обучение, прежде всего, в Великобританию и США. Также, необходимо отметить, что средний объем продаж услуг одного образовательного учреждения США, задействованного в образовательном франчайзинге, составляет 175 тыс. долларов, а доля всех образовательных учреждений составляет примерно 3,5% от общего числа предприятий, действующих в рамках системы франчайзинга. В Германии образовательные продукты и услуги занимают четвертое место в списке наиболее крупных сфер франчайзинга по числу задействованных франчайзи [4]. Образовательный франчайзинг нашел свое применение в России благодаря внедрению методов дистанционного обучения как нового направления развития системы образования. В России имеется несколько десятков образовательных учреждений, реализующих дистанционные технологии обучения (МЭСИ, ЛИНК, СГУ, МГИУ и многие другие).

Анализируя практику применения франчайзинга в учебных заведениях Великобритании, необходимо отметить, что изначально термин «образовательный франчайзинг» использовался достаточно широко, охватывая ряд аспектов сотрудничества институтов дальнейшего (под «дальнейшим» образованием здесь понимается специализированное образование в колледже – после школы и перед поступлением в университет) и высшего образования, включая аккредитацию и совместные курсы. Нынешнее общее определение термина более конкретно используется для описания преподавания курса или его частей в учебном заведении, отличном от того образовательного центра, где этот курс был разработан и утвержден. В насто-

ящее время в Англии образовательный франчайзинг стал наиболее быстрорасширяющейся сферой сотрудничества последипломного и высшего образования. В среднем количество высших учебных заведений, участвовавших во франчайзинге, составляет 56%. [1]. Франчайзинг особенно популярен при обучении профессионально ориентированным предметам, прежде всего бизнесу и менеджменту, инженерному делу и технологиям.

Джефф Блейк [1] подчеркивает, что «в коммерческом мире предполагается, что у франчайзера есть опробованная система. Она включает предоставление услуг или продукции. Таким образом, франчайзи может быть предложена специально разработанная система преподавания конкретного курса с полным методическим и методологическим обеспечением.

В настоящее время в помощь вузам, предлагающим свои образовательные продукты, создана и активно действует международная организация GATE (Global Alliance for Transnational Education) занимающаяся аккредитацией и контролем качества образовательных услуг, предоставляемых вузами и их агентами за пределами своих стран. Для обеспечения гораздо большего качества услуг, предоставляемых пользователю, необходимо уделять особое внимание отбору пользователей. Поэтому гарантирование качества обучения должно осуществляться самим университетом. В связи с этим основной обязанностью правообладателя по договору коммерческой концессии в образовательной сфере является также необходимость обучения и повышения квалификации персонала.

Изучение практического опыта образовательного франчайзинга показывает, что франчайзинг в образовании имеет ряд характерных черт, среди которых:

- установление франчайзером (правообладателем) стандартов образовательной программы при соблюдении строгого контроля за качеством;
- передача опробованной системы обучения по отдельным дисциплинам или определенным специальностям;
- проведение совместных мероприятий по повышению квалификации преподавательского состава;
- использование средств расширения и распространения доступа к высшему университетскому образованию (Интернет, дистанционное обучение и пр.);
- гибкость в составлении расписания и способов преподавания с учетом интересов студентов.

Франчайзинг в образовании представляет собой совместную деятельность учебных заведений по формированию предложений, производству (оказанию) и продвижению образовательных и сопутствующих им услуг и продуктов на рынок. В образовательную франшизу могут быть включены: правила формирования контингента абитуриентов, правила организации приема обучающихся, правила организации учебного процесса (передачи, усвоения и контроля знаний), учебно-методическая литература, видеокурсы, мультимедийные курсы, CD-курсы, система

оценок, формы и порядок проведения промежуточной аттестации.

Франчайзинг в образовании позволяет пользователю получить следующие преимущества:

- оставаясь юридическим лицом, пользователь приобретает готовые образовательные технологии, тем самым вливается в интегрированную систему образования;
- вместе с приобретением исключительных прав по договору пользователь покупает себе репутацию и имя правообладателя, уже получившего признание;
- получает пакет корпоративной поддержки научного, технического, консультативного и учебно-методического характера, куда входит блок информационных материалов о франчайзинге, методических материалов в виде четких инструкций по реализации образовательных продуктов и услуг, технологии ведения образовательной деятельности. Пользователь имеет право на изучение опыта и использование знаний правообладателя через специальные программы обучения и программы по развитию системы управления образовательным учреждением.

Кроме того, образовательный франчайзинг является эффективным с точки зрения всего общества, а именно: содействует появлению новых конкурентов на рынках образовательных услуг; предоставляет потребителю широкий выбор и возможность получения образования различного уровня; способствует появлению новых образовательных технологий, продуктов и услуг; в большинстве случаев потребитель может распространять свой опыт и знания о качестве образовательного продукта и услуг, реализуемых во всех учебных заведениях, входящих во франчайзинговую систему, благодаря своему представлению об общих стандартах качества.

## Литература

1. Bird, G., Grawlex, G. And Sheibani, A.A. Study of HE/FE Collaboration (UK, Employment Department) // Franchising and Access to Higher Education. – 1993. – С. 5.
2. Fulton O. The Shifting Mace – up of the Student Body // The Times Higher Education Supplement. – 1993. – 16 July. – С. 2.
3. Бородин Ж.Н. Франчайзинг в образовательной сфере // <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2004/issue4/Educate4.html>
4. Мировая практика развития франчайзинга // Оборудование. – 2001. – № 2. – С. 17.

УДК 338.45.01.009.12(1)

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ – ЦЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

**БЕЛИКОВА Надежда Владимировна**

*кандидат экономических наук*

**ВОЛИК Ирина Николаевна**

*кандидат экономических наук*

**КАСЬЯНОВА Любовь Васильевна**

*аспирантка*

Современная экономика Украины сохраняет масштабный потенциал для роста, который по оценкам современных отечественных и зарубежных ученых-экономистов значительно превышает международные оценки ее конкурентоспособности. Разработка теоретических и практических проблем формирования государственной промышленной политики на макро- и мезоэкономическом уровнях, от решения которых в значительной мере зависит эффективная реализация конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей, будет способствовать эффективному восстановлению и реструктуризации экономики страны после мирового финансово-экономического кризиса. Все это предопределяет актуальность исследования проблем повышения конкурентоспо-

собности отечественных товаропроизводителей на основе формирования современной промышленной политики.

Проблемы повышения национальной конкурентоспособности на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях исследовали такие ведущие отечественные экономисты, как А. И. Амоша, В. М. Геец, П. Е. Беленький, Н. А. Кизим, О. Е. Кузьмин, Л. И. Федулова [1 – 6] и другие. Вместе с тем, вопросы, связанные с исследованием влияния региональной промышленной политики на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, которая определяет конкурентоспособность и отраслей, и регионов, и страны в целом, разработаны не в полной мере и требуют дальнейших исследований.

Целью данной статьи является аналитическое исследование взаимосвязей между уровнем развития промышленного производства в регионе и его конкурентоспособностью, а также разработка научно-практических рекомендаций по определению направлений повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей при формировании региональной промышленной политики.

Всемирный экономический форум (ВЭФ) оценку конкурентоспособности стран мира осуществляет с 1978 г. Начиная с 1997 г., эта организация проводит сравнительную глобальную оценку конкурентоспособности с включением Украины в исследуемую совокупность стран. В 2008 г., наряду с определением глобального рейтинга конкурентоспособности нашей страны, были рассчитаны комплексные оценки конкурентоспособности 12-ти ее регионов. В табл. 1 приведены данные, характеризующие уровень конкурентоспособности регионов Украины, рассчитанный по методике ВЭФ в 2008 г.

Таблица 1

Глобальная оценка конкурентоспособности Украины и ее регионов в 2008 г. [3]

Страна (регион)	Рейтинг	Бальная оценка	Страна (регион)	Рейтинг	Бальная оценка
1	2	3	4	5	6
США	1	5,73	Донецкая область	74	4,07
Хорватия	52	4,25	Украина	75	4,07
Киев	53	4,25	Ботсвана	76	4,07
Днепропетровская область	54	4,24	Египет	77	4,06
Кипр	55	4,23	Полтавская область	78	4,02
Казахстан	56	4,23	Филиппины	79	4,02
Закарпатская область	57	4,22	Румыния	80	4,0
Эль-Сальвадор	58	4,2	Крым	81	3,99
Панама	59	4,2	Винницкая область	82	3,98
Мавритания	60	4,19	Аргентина	83	3,98

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Турция	61	4,16	Тринидад и Тобаго	84	3,97
Россия	62	4,14	Намибия	85	3,96
Львовская область	63	4,14	Гватемала	86	3,95
Ямайка	64	4,14	Алжир	87	3,94
Греция	65	4,13	Перу	88	3,94
Колумбия	66	4,11	Болгария	89	3,93
Марокко	67	4,11	Уругвай	90	3,91
Коста-Рика	68	4,1	Херсонская область	91	3,9
Хмельницкая область	69	4,1	Босния и Герцеговина	92	3,86
Бразилия	70	4,1	Черкасская область	93	3,85
Азербайджан	71	4,09	Бурунди	134	2,67
Вьетнам	72	4,08			
Сумская область	73	4,07			

Расчеты производились по 12-ти критериям, среди которых интегральные показатели, характеризующие уровень развития инфраструктуры, финансового рынка, рынка труда, товаров и услуг, макроэкономическую стабильность; здравоохранение; начальное и высшее образование и другие показатели, в том числе субъективные оценки, составленные по результатам опроса бизнес-структур.

Как показано в табл. 1 и на рис. 1, ряд регионов страны

в 2008 г. имели оценки конкурентоспособности, превышающие общенациональный уровень. В число этих регионов вошли г. Киев, Днепропетровская, Закарпатская, Львовская, Хмельницкая области. Среди этих областей к числу индустриально-развитых относится Днепропетровская область.

Индустриальный центр Украины – Донецкая область,

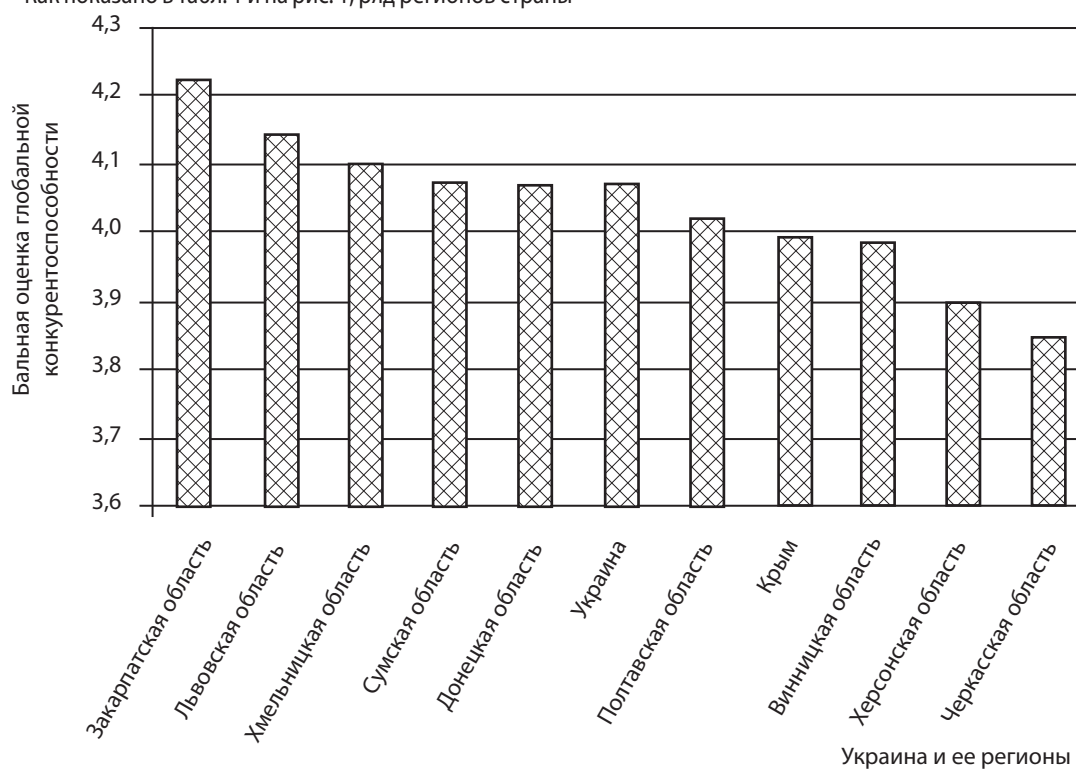


Рис. 1. Оценка глобальной конкурентоспособности Украины в целом и ее регионов по данным ВФЭ, 2008 г.

а также промышленно развитая Сумская область, получили глобальные оценки конкурентоспособности, соответствующие общенациональному уровню. В то же время АР Крым, Винницкая, Херсонская, Черкасская области имели глобальный рейтинг конкурентоспособности ниже общенационального.

Необходимо подчеркнуть, что оценки глобальной конкурентоспособности Украины и ее регионов совпадают с результатами Глобального отчета ООН об уровне человеческого развития, который разрабатывается на основе изучения таких показателей, как доходы населения, его социальная защищенность, состояние здоровья и продолжительность жизни, уровень образования, уровень культурного развития и т. п.

Таким образом, анализ результатов определения глобальной конкурентоспособности регионов Украины, который был проведен международными экспертами, свидетельствует о том, что уровень индустриального развития регионов Украины не является гарантией формирования объективных условий для повышения их глобальной конкурентоспособности и не всегда обеспечивает рост показателей индекса человеческого развития – основного фактора национальной конкурентоспособности в постиндустриальной экономике знаний. В табл. 2. приведены факторы, определяющие неоднородность уровня глобальной конкурентоспособности регионов Украины в 2008 г.

Таблица 2

Факторы неоднородности уровня глобальной конкурентоспособности регионов Украины в 2008 г.

Регион	Факторы позитивного влияния	Факторы негативного влияния
г. Киев	Развитие здравоохранения; развитие образования; развитие инфраструктуры	Низкий уровень развития транспортной инфраструктуры (дороги, воздушное сообщение); недостаточное развитие госучреждений и их неэффективность; низкий уровень развития рынка товаров и услуг; низкий уровень доступности финансовых ресурсов
Днепропетровская область	Развитие здравоохранения; развитие образования; развитие инфраструктуры; развитие инновационной инфраструктуры	Низкий уровень доступности финансовых ресурсов; низкий уровень предпринимательской культуры («неэтичное поведение фирм»); низкий уровень корпоративной культуры; отсутствие защиты прав миноритарных акционеров; высокий уровень криминальности; недостатки региональной судебной системы, лоббирование интересов политиков и бизнеса
Львовская, Полтавская, Хмельницкая области, Закарпатье	Макроэкономическая стабильность; развитие рынка труда; развитие инноваций; высокий уровень конкуренции	Коррупционность власти; низкий уровень развития инфраструктурного комплекса;
Донецкая область	Развитый промышленно-производственный потенциал; эффективность труда; высокий природно-ресурсный потенциал	Преобладание ресурсоемких технологий; низкий уровень развития инноваций; отсутствие стимулов для развития бизнеса и реструктуризации экономики региона; низкий уровень развития здравоохранения; низкий уровень развития начального образования; устаревшая производственная инфраструктура
Сумская область	Развитый промышленно-производственный потенциал; удовлетворительный уровень развития инфраструктуры; высокий уровень развития финансового сектора; относительная доступность кредитов и венчурного капитала	Низкий уровень развития образования; низкий уровень развития здравоохранения; недостаточная инновационная активность; устаревшая производственная инфраструктура
АР Крым, Винницкая, Херсонская, Черкасская области	Высокий рекреационный потенциал; удовлетворительный потенциал в промышленности и сельском хозяйстве	Низкий уровень развития высшего образования; низкий уровень развития здравоохранения; устаревшая производственная и социальная инфраструктура; низкий уровень развития транспортной инфраструктуры; высокий уровень коррупционности; нестабильная политическая ситуация; низкий уровень развития рынка труда

Из этого следует, что при разработке инструментов реализации современной промышленной политики необходимо учитывать не только факторы развития материально-вещественной базы производства отечественных предприятий, но и углубленно изучать, а также использовать в качестве генераторов экономического роста в регионе другие факторы. В первую очередь это факторы ускорения социально-экономического развития, которые связаны с созданием новых и обновлением действующих объектов производственной, социальной, рыночной и инновационной инфраструктур. Игнорирование этих факторов в зна-

чительной мере замедляет позднеиндустриальное развитие производства технически сложной продукции с высокой добавленной стоимостью, а также общедоступных по цене и высоких по качеству потребительских товаров, которые могут быть конкурентоспособны на внутреннем и внешнем рынках.

Динамика развития промышленного производства, приведенная в табл. 3 и на рис. 2, свидетельствует, что в Украине, уже начиная с 2005 г., возможности восстановительного экономического роста были исчерпаны.

Таблица 3

## Индексы промышленной продукции, % к предыдущему году, [8]

Вид экономической деятельности	Период								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Промышленность	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1
Добывающая и перерабатывающая промышленность	115,0	108,1	117,1	112,7	102,7	105,8	108,3	94,4	76,7
Добывающая промышленность, в т.ч.	103,3	102,3	105,5	104,1	104,4	105,8	102,6	95,7	89,4
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	104,8	99,2	103,6	101,9	103,1	103,3	97,4	100,3	94,3
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	100,2	107,7	109,1	107,6	105,7	109,5	109,6	90,1	82,8
Перерабатывающая промышленность	117,2	108,9	118,2	114,6	103,0	106,3	109,9	94,0	73,5
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7	110,0	107,5	97,9	94,0
Легкая промышленность	113,8	100,4	104,0	113,6	100,3	98,1	97,4	89,4	74,2
Обработка древесины и изделий из дерева	128,0	123,4	123,6	125,5	119,5	113,9	112,4	97,6	75,4
Целлюлозно-бумажное производство; издательская деятельность	118,2	108,4	125,7	125,9	112,7	110,3	111,6	100,1	81,3
Производство кокса, продуктов нефтепереработки	154,3	125,5	108,7	103,4	86,6	87,9	102,1	86,6	96,6
Химическая и нефтехимическая промышленность	110,6	106,5	116,8	114,4	109,8	103,2	108,4	91,4	77,0
Производство другой неметаллической минеральной продукции	111,4	105,3	117,9	119,3	114,3	112,8	111,9	97,2	61,5
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5	108,9	107,0	87,7	73,3
Машиностроение	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1	111,8	119,0	100,3	55,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	102,6	101,1	104,7	98,9	102,9	106,7	102,3	98,2	88,9

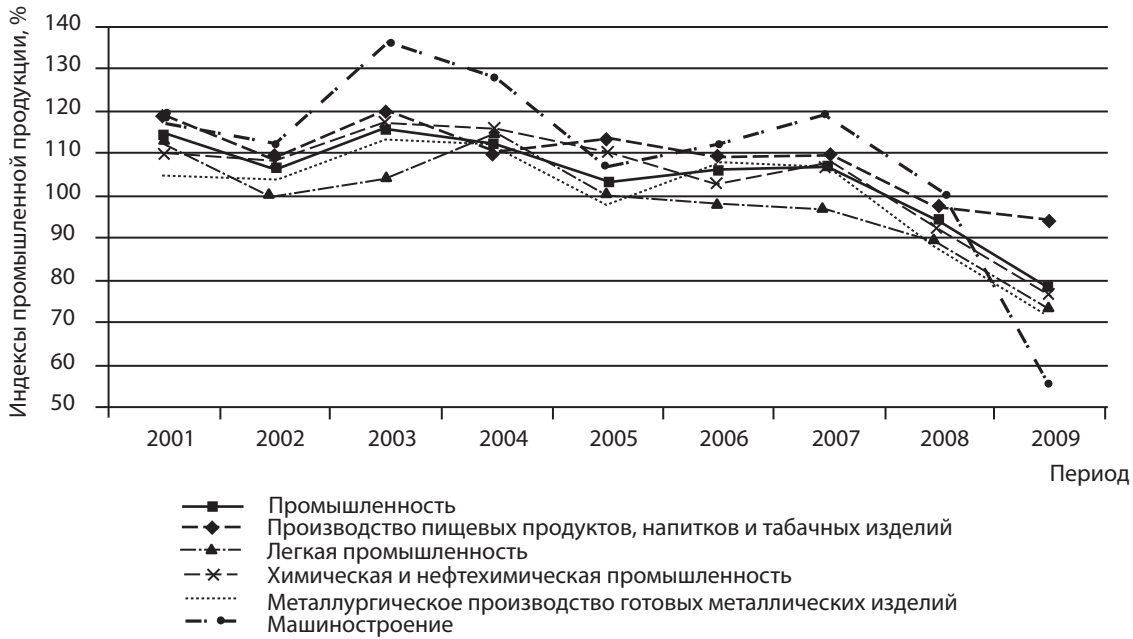


Рис. 2. Динамика индексов промышленной продукции по некоторым отраслям промышленности Украины, 2001–2009 гг.

Инерционное экстенсивное развитие промышленности страны базировалось на использовании ранее созданной производственной базы, уровень внедрения инноваций и инвестиционная активность субъектов предпринимательской деятельности всех форм собственности оставались недопустимо низкими.

Переход к промышленной политике устойчивого долгосрочного роста на базе использования интенсивного типа развития, который может быть обеспечен только структурно-инновационными преобразованиями, оставался декларативным пожеланием власти в течение всего трансформационного периода.

В современных условиях выхода из финансово-экономического кризиса промышленный комплекс Украины, которая имеет полусырьевую низкотехнологическую экономику, испытывает значительные трудности в восстановлении своих позиций на внутреннем и внешнем рынках сбыта продукции. В табл. 4, 5 приведены данные, характеризующие экономические показатели развития регионов Украины в первом квартале 2010 г., который можно охарактеризовать как первый этап стабилизации экономической ситуации в стране.

Анализ показателей, характеризующих индексы промышленной продукции и объемы экспорта по регионам Украины, свидетельствуют, что в первом квартале 2010 г. наиболее динамично развивалось промышленное производство в тех регионах, которые имели достаточно высокий индекс глобальной конкуренции, приведенный в табл. 1. К числу этих регионов относятся Закарпатская, Днепропетровская, Полтавская и другие области. В то же время наиболее существенный вклад в общий объем экспорта украинских товаров за этот период внесли такие области как Донецкая, Днепропетровская, Луганская,

Запорожская и другие. Как правило, это области, где сосредоточены предприятия – традиционные экспортеры продукции металлургической и химической отраслей промышленности, однако уровень и качество жизни населения в этих регионах не соответствуют уровню развития промышленного производства. Это несоответствие снижает оценки глобальной конкурентоспособности индустриальных регионов страны.

Проведенный анализ свидетельствует, что современная региональная промышленная политика требует существенного совершенствования. Разработка региональной промышленной политики должна осуществляться с учетом следующих приоритетных направлений развития:

1. Ускоренное развитие позднеиндустриальных отраслей промышленного производства и объектов инфраструктуры, необходимой для их функционирования;
2. Усиление роли правовых, организационных и экономических механизмов региональной промышленной политики, основанных на самостоятельности, ответственности и заинтересованности региональных органов власти в формировании структурно-инновационной модели регионального экономического роста;
3. Активизация организационно-экономического механизма привлечения и мотивированного участия крупного капитала в программах развития промышленных комплексов и производственной инфраструктуры региона.

Реализация предлагаемых направлений совершенствования региональной промышленной политики должна обеспечить повышение глобальной конкурентоспособности Украины и ее регионов за счет:



Таблица 4

Индексы промышленной продукции по регионам Украины, % [8]

Области Украины	Январь–март 2010г. к январю–марту 2009г.	Ранг региона
АР Крым	115,5	6
Винницкая	96,0	21
Волынская	115,1	7
Днепропетровская	126,0	2
Донецкая	112,7	10
Житомирская	104,5	14
Закарпатская	128,8	1
Запорожская	99,8	18
Ивано-Франковская	85,6	26
Киевская	108,4	13
Кировоградская	115,9	5
Луганская	109,0	12
Львовская	95,7	22
Николаевская	100,7	16
Одесская	98,8	19
Полтавская	122,2	3
Ровненская	94,8	24
Сумская	95,6	23
Тернопольская	114,1	8
Харьковская	113,1	9
Херсонская	94,7	25
Хмельницкая	100,3	17
Черкасская	109,9	11
Черновицкая	81,9	27
Черниговская	97,9	20
г. Киев	103,7	15
г. Севастополь	117,6	4

Таблица 5

Объемы экспорта товаров по регионам Украины за I квартал 2010 г. [8]

Регионы	Экспорт, млн долл. США	Отношение к I кварталу 2009 г., %	Отношение к общему объему, %	Ранг региона
1	2	3	4	5
АР Крым	130,8	138,2	1,3	15
Винницкая	120,8	146,3	1,2	16
Волынская	85,1	155,1	0,8	17
Днепропетровская	1598,8	139,6	15,5	2
Донецкая	2436,4	122,5	23,6	1
Житомирская	85,2	102,4	0,8	17
Закарпатская	210,2	120,2	2,0	12
Запорожская	671,4	113,0	6,5	5
Ивано-Франковская	77,8	131,3	0,8	17
Киевская	285,8	162,3	2,8	10

Окончание табл. 5

1	2	3	4	5
Кировоградская	83,0	130,5	0,8	17
Луганская	705,7	177,9	6,8	4
Львовская	212,6	154,3	2,1	11
Николаевская	312,1	113,7	3,0	8
Одесская	374,0	136,1	3,6	7
Полтавская	456,6	186,3	4,4	6
Ровненская	64,1	91,7	0,6	22
Сумская	161,8	125,9	1,6	14
Тернопольская	28,7	141,8	0,3	25
Харьковская	304,8	113,7	2,9	9
Херсонская	67,6	88,1	0,7	21
Хмельницкая	57,2	107,1	0,6	22
Черкасская	171,4	132,5	1,7	13
Черновицкая	23,6	104,9	0,2	26
Черниговская	63,9	108,4	0,6	22
г. Киев	1440,6	97,1	13,9	3
г. Севастополь	17,2	71,0	0,2	26

- стимулирования инновационной активности предприятий, в первую очередь крупных корпораций путем создания научных центров, венчурных фондов, сегментов НИОКР и т. д.;
- использования различных инструментов государственной поддержки инновационного развития, в том числе налоговых льгот и специальных режимов инвестирования;
- внедрения эффективного механизма государственной поддержки экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости;
- активизации привлечения современных инструментов государственной поддержки и защиты отечественного товаропроизводителя путем эффективной таможенной политики.

Реализация указанных направлений на практике позволит значительно повысить эффективность региональной промышленной политики, нацеленной на повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

### Литература

1. Амоша А. И. Инновации в производстве (социально-экономический аспект) / А. И. Амоша, Н. А. Лобанов, Л. Н. Саломатиана. – К.: Наукова думка, 1992. – 192 с.
2. Кузьмін О. Є. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичні засади, проблеми і прикладні аспекти / Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 116 – 135.
3. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / за ред. В. М. Гейця. – К.: Наукова Думка, 2008. – 384 с.

4. Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: [монография] / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2007. – 204 с.
  5. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) / НАН України. Інститут регіональних досліджень : ред. кол.: наук. ред. д. е. н., проф. П. Ю. Беленький. – Львів, 2002. – 308 с.
  6. Федулова Л. І. Проблемність регіонів: особливості регіональної політики в умовах нової економіки / Л. І. Федулова // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 31–40.
  7. Коммерсантъ - Украина. – 2008. № 86 (671) от 27.05 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru>
  8. Держкомстат України [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
-

УДК 338.2

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

ОМЕЛЬЧЕНКО Оксана Ігорівна

аспірантка

У концепції «Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй» наголошено, що будь-яка країна світу в процесі свого економічного розвитку повинна в першу чергу створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було довгим, здоровим та творчим [1, с. 5]. Згідно з Конституцією в Україні найвищою соціальною цінністю визнається «людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека» [2]. Отже, політика держави загалом, і соціальна політика зокрема, має бути спрямована на створення відповідних умов для життя й розвитку людини як найвищої цінності. Узагальнювальним показником ефективності та дієвості політики держави в цій сфері є показник рівня життя населення [1–6].

Оцінку рівня життя населення використовують державні органи для ухвалення рішень щодо планування соціально-економічного розвитку країни (оцінка в межах країни), а також для міжнародних порівнянь з іншими країнами. Над цією проблемою наковці та практики займаються досить давно, створено безліч класифікацій показників, підходів до визначення рівня життя. Але, як показав проведений аналіз, усе ж таки залишається низка неоднозначностей і суперечностей у виборі компонент, що характеризують рівень життя, та у виборі методу оцінювання.

У роботі [1] науковці узагальнили основні наявні в зарубіжній та вітчизняній літературі підходи до оцінювання рівня життя населення та на основі цього узагальнення запропонували ієрархічну піраміду значень компонент рівня життя. Згідно з нею найважливішими в житті людини є довгострокові цінності, поточні потреби, середовище проживання і соціальна інфраструктура. Враховуючи те, що запропонований перелік компонент базується на роботах провідних вітчизняних та закордонних науковців, вважаємо доцільним у роботі для аналізу рівня життя населення регіонів України використовувати саме такий набір компонент.

Розглянемо, які елементи характеризують кожен з виділених компонент.

Аналіз робіт науковців з питань цінностей та потреб людини та визначення рівня та якості життя населення [1; 3–5; 7–11] дозволив визначити такі складові елементи компонент:

1. *Довгострокові цінності*: довге життя, міцне здоров'я, продовження роду, міцна родина, високий інтелект, матеріальне багатство, соціальна захищеність, високий рівень культури, духовні цінності.
2. *Поточні потреби*: фізіологічні потреби в товарах та послугах (споживання), потреба в житлі, потреба в особистій безпеці.
3. *Середовище проживання*: атмосферне повітря, водний басейн, земельні ресурси, лісовий фонд та токсичні відходи.
4. *Соціальна інфраструктура*: охорона здоров'я та відпочинок, наука й освіта, роздрібна торгівля, громадське харчування та послуги населенню, культура та мистецтво, фізична культура та спорт.

В основу відбору часткових показників для оцінювання елементів компонент рівня життя населення покладено причинно-наслідковий зв'язок між компонентами рівня життя населення (рис. 1), ідею про єдність та взаємозв'язок людини з навколишніми середовищем та світом, сутність елементного складу компонент рівня життя.

Аналіз робіт науковців [1; 6; 15; 17] дозволив визначити ряд вимог, яких необхідно дотримуватися, будуючи систему часткових показників:

- показники мають повно та всебічно характеризувати явище або процес;
- показники мають бути змістовні, недубльовані, логічно пов'язані один з одним;
- показники мають розглядатися всі разом, а не окремо один від одного.

На підставі аналізу робіт вчених [1; 5; 12–15] та з урахуванням основних вимог формування системи часткових показників ми запропонували перелік часткових показників для оцінювання складових елементів компонент рівня життя населення, що наведений у табл. 1.

Як показав аналіз сучасних досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених стосовно оцінки рівня життя населення [1; 16–19], для розрахунку рівня життя населення регіонів використовують різноманітні підходи. Найбільш пошире-

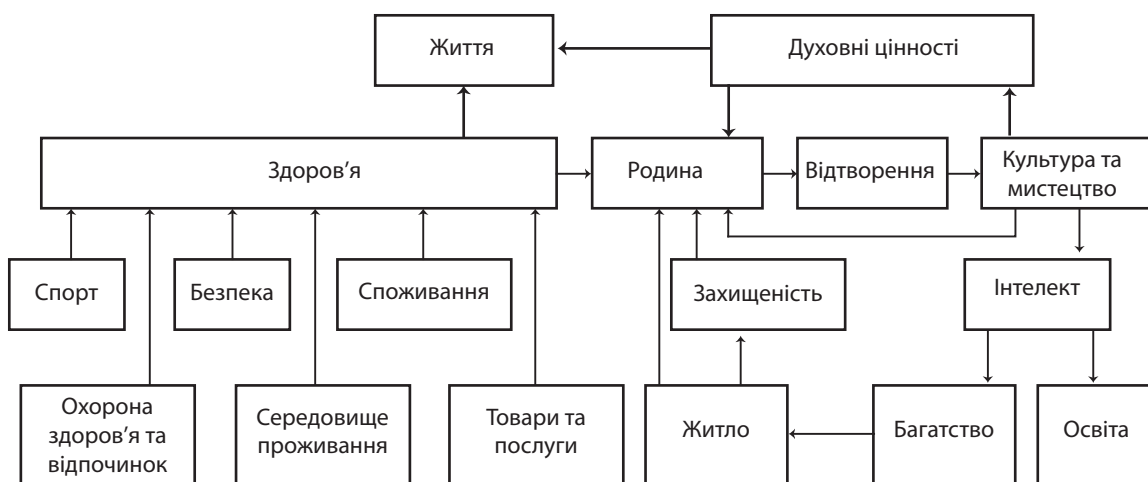


Рис. 1. Схема причинно-наслідкового зв'язку компонент рівня життя населення [1, с. 103–104; 12, с. 151]

Таблиця 1

Показники для характеристики елементів компонент рівня життя населення

Компонента	Елемент	Показники
1	2	3
Довгострокові цінності	Довге життя	Середня очікувана тривалість життя
		Коефіцієнт смертності на 1 тис. наявного населення
	Міцне здоров'я	Загальна захворюваність населення на 100 тис. осіб
		Рівень госпіталізації на 100 жителів
		Кількість інвалідів на 1 тис. населення
	Продовження роду	Смертність жінок, пов'язана з вагітністю та пологами, осіб
		Коефіцієнт смертності дітей у віці до 1 р на 1 тис. народжених живими
		Кількість абортів на 1 тис. народжених живими
		Загальний коефіцієнт народжуваності на 1 тис. осіб наявного населення
	Міцна родина	Загальний коефіцієнт розлучуваності на 1 тис. осіб
		Загальний коефіцієнт шлюбності на 1 тис. осіб
		Питома вага дітей, народжених поза шлюбом, %
	Високий рівень інтелекту	Питома вага кандидатів та докторів наук у загальній чисельності населення, %
		Питома вага НР та НТР у ВРП, %
		Питома вага науковців у загальній чисельності населення, %
		Винахідницька активність регіону
	Духовні цінності	Захворюваність на СНІД на 100 тис. населення
		Поширеність алкоголізму на 100 тис. населення
		Поширеність наркоманії на 100 тис. населення
		Поширеність розладів психіки та поведінки на 100 тис. осіб
		Кількість засуджених, тис. осіб
	Матеріальне багатство	Зобов'язання банків за коштами, залученими від фізичних осіб, млн. грн.
		Забезпеченість населення легковими автомобілями
		Середньомісячна заробітна плата, грн
		ВРП на душу населення, грн
	Соціальний захист	Надання населенню субсидій на душу населення, грн
		Рівень безробіття
Навантаження на 1 робоче місце		

1	2	3	
	Висока культура	Відвідуваність театрів на 100 жителів	
		Відвідуваність концертів на 100 жителів	
		Відвідуваність музеїв на 100 жителів	
		Відвідуваність кіносеансів на 100 жителів	
Поточні потреби	Фізіологічні потреби в товарах та послугах	Відношення індексу споживчих цін до індексу заробітної плати	
		Частка населення із середньодушовим загальним доходом на місяць нижче прожиткового мінімуму, %	
		Питома вага споживчих витрат на продовольчі товари в загальному обсязі витрат, %	
	Потреба в житлі	Житловий фонд, тис. м <sup>2</sup>	Забезпеченість населення житлом, у середньому на 1 особу м <sup>2</sup> загальної площі
			Оснащеність житла водопроводом, у відсотках до загальної площі
			Оснащеність житла газом, у відсотках до загальної площі
			Оснащеність житла опаленням, у відсотках до загальної площі
			Оснащеність житла каналізацією, у відсотках до загальної площі
			Оснащеність житла гарячим водопостачанням, у відсотках до загальної площі
			Оснащеність житла ваннами, у відсотках до загальної площі
			Оснащеність житла підлоговими електроплитами, у відсотках до загальної площі
	Потреба в особистій безпеці	Коефіцієнт зареєстрованих злочинів на 1 тис. осіб	Рівень смертельного травматизму, пов'язаний з виробництвом, кількість потерпілих на 1 тис працюючих
Середовище проживання	Атмосферне повітря	Викиди шкідливих речовин від стаціонарних та нестаціонарних джерел на одну особу, кг	
	Водний басейн	Скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти, млн м <sup>3</sup>	
	Земельні ресурси	Внесення мінеральних добрив, тис. ц	
	Лісовий фонд	Питома вага лісових насаджень	
		Посадка і посів лісу, га	
	Токсичні відходи	Лісовідновлення за регіонами, га	
Соціальна інфраструктура	Охорона здоров'я та відпочинок	Утворення відходів I-III класів небезпеки на одну особу, кг	
		Забезпеченість населення лікарями усіх спеціальностей (чисельність лікарів на 10 тис осіб)	
		Забезпеченість населення середнім медичним персоналом	
		Забезпеченість населення лікарняними ліжками	
		Кількість відвідувань за зміну амбулаторно-поліклінічних закладів на 10 тис населення	
		Відношення кількості місць у санаторно-курортних і оздоровчих закладах до чисельності населення	
	Наука й освіта	Чисельність оздоровлених у санаторно-курортних і оздоровчих закладах, тис осіб	
		Чисельність оздоровлених дітей у відсотках до загальної чисельності дітей 7–16 років	
		Охопленість дітей дошкільними закладами (у відсотках до кількості дітей відповідного віку)	
		Кількість учнів на одного вчителя	
		Кількість студентів ВНЗ I-IV рівня акредитації на 10 тис. населення	
	Роздрібна торгівля, громадське харчування, послуги населенню	Кількість учнів і слухачів ПТНЗ на 10 тис. населення	
		Кількість учнів ЗОНЗ на 10 тис. населення	
		Наявність парку обчислювальної техніки, тис. шт.	
	Культура та мистецтво	Обсяг реалізованих послуг на душу населення, грн	
		Роздрібний товарообіг підприємств на душу населення (у т.ч ресторанного господарства)	
		Забезпеченість населення торговими площами магазинів	
	Фізична культура та спорт	Кількість місць у залах для демонстрування фільмів на 100 жителів	Кількість місць у залах для демонстрування фільмів на 100 жителів
			Кількість місць у закладах культури клубного типу на 100 жителів
			Книжковий фонд бібліотек примірників на 100 жителів
Кількість дитячо-юнацьких спортивних шкіл (ДЮСШ)		Кількість дитячо-юнацьких спортивних шкіл (ДЮСШ)	
		Питома вага дітей у ДЮСШ у загальній чисельності населення, %	
		Кількість спеціалізованих дитячо-юнацьких шкіл олімпійського резерву (СДЮШОР)	
Питома вага дітей у СДЮШОР у загальній чисельності населення, %	Питома вага дітей у СДЮШОР у загальній чисельності населення, %		
	Кількість шкіл вищої спортивної майстерності (ШВСМ)		
	Питома вага дітей у ШВСМ у загальній чисельності населення, %		

ним є підхід, заснований на побудові інтегрального (комплексного, узагальнювального) показника.

Враховуючи переваги та вади кожного з підходів, сучасну практику та досвід аналізу рівня життя населення регіонів України, описаний в роботах З. С. Варналія, В. М. Горбатова, М. О. Кизима, О. С. Кривцова, О. М. Плахової, В. С. Пономаренка, Л. М. Черенька [1; 5; 6; 11; 16; 17; 20], вважаємо, що найбільш обґрунтованим підходом до комплексної оцінки компонент та інтегральної оцінки рівня життя населення є метод ентропії. Оскільки всім соціально-економічним системам властивий ентропійний характер, під якою розуміється «...ступінь невизначеності системи, міра неупорядкованості елементів (ознак) будь-якої системи» [21], то застосування саме цього методу у більш прийнятним. Розглянемо його сутність.

Система стабільна тільки у разі стабільності кожного її елемента (ознаки). Якщо який-небудь елемент (ознака) нестабільний, то така нестабільність впливатиме на загальний стан системи та всіх її складових. Значущість кожного елемента (ознаки) системи динамічна та характеризується величиною його ентропії. Ентропія елемента (ознаки) зростає у разі збільшення розкиду в його оцінках. А зі збільшенням ентропії збільшується значущість елемента (ознаки). Якщо ентропія елемента (ознаки) мала, то і його значущість у загальній сукупності елементів (ознак) теж мала. У такому випадку об'єкти, які досягли високих показників за ознаками з великою ентропією, повинні мати більше інтегральне значення.

Отже, інтегральне значення об'єкта має вигляд:

$$I_{Si} = \sum_{j=1}^n E_j b_{ij}, i=1, m, \quad (1)$$

де  $I_{Si}$  – інтегральне значення об'єкта  $S_i$ ;  
 $E_j$  – ентропія  $j$ -ої ознаки;  
 $b_{ij}$  – оцінка  $j$ -ої ознаки для  $i$ -го об'єкта;  
 $n$  – кількість ознак;  
 $m$  – кількість об'єктів.

З урахуванням викладеного вище формулу комплексного показника рівня життя населення  $i$ -го регіону ( $K_i$ ) можна представити таким чином:

$$K_i = \sum_{\chi=1}^n \omega_{\chi} z_{\chi i}, \quad (2)$$

де  $z_{\chi i}$  – кількісна стандартизована оцінка  $\chi$ -ої компоненти показника рівня життя населення  $i$ -го регіону;

$\omega_{\chi}$  – коефіцієнт значущості  $\chi$ -ої компоненти показника рівня життя населення, визначається за формулою:

$$\omega_{\chi} = \frac{\delta_{\chi}}{\sum_{\chi=1}^n \delta_{\chi}}, \quad (3)$$

де  $\delta_{\chi}$  – дисперсія (ентропія)  $\chi$ -ої компоненти показника рівня життя населення;

$n$  – кількість компонент, за допомогою яких оцінюється рівень життя населення  $i$ -го регіону.

Стандартизована оцінка  $\chi$ -ої компоненти показника рівня життя населення  $i$ -го регіону, визначається за формулою:

а) для стимуляторів:

$$z_{\chi i} = \frac{x_{\chi i} - x_{\min \chi}}{x_{\max \chi} - x_{\min \chi}}, \quad (4)$$

б) для дестимуляторів:

$$z_{\chi i} = \frac{x_{\max \chi} - x_{\chi i}}{x_{\max \chi} - x_{\min \chi}}. \quad (5)$$

де  $x_{\chi i}$  – фактичне значення  $\chi$ -ої компоненти показника рівня життя населення  $i$ -го регіону;

$x_{\min \chi}$  і  $x_{\max \chi}$  – відповідно мінімальне й максимальне значення відповідної компоненти показника рівня життя населення  $i$ -го регіону.

Отже, значення показника рівня життя населення розраховують як інтегральне значення його компонент. У свою чергу значення компонент показника рівня життя населення розраховують як інтегральне значення оцінки складових її елементів згідно цієї методикою. А значення елементів, які утворюють компоненти показника рівня життя населення, розраховують як інтегральне значення часткових показників, за допомогою яких оцінюються ці елементи. Так виникає певне згортання від часткових показників по елементах до комплексного показника по регіону.

Слід зазначити, що такий підхід до оцінювання рівня життя населення дає можливість визначити тільки місце (ранг), яке посідає конкретний регіон в загальній сукупності регіонів, або динаміку зміни рангів за певний проміжок часу. Але зробити однозначний висновок про тенденції розвитку регіонів протягом певного періоду або провести якісне оцінювання рівня життя населення в регіонах із застосуванням цього методу неможливо. А це в свою чергу ускладнює процес розроблення соціальних програм та реалізації соціальної політики, оскільки важко конкретизувати, на що саме вони мають бути спрямовані. Тому доцільно розподілити регіони за значенням компонент показника рівня життя населення на певні групи (класи) за спільними для цієї групи (класу) значеннями компонент.

Для обрання відповідного інструментарію проведення розподілу регіонів потрібно сформулювати вихідні умови, а потім визначити, за допомогою яких методів можна вирішити таке завдання.

З урахуванням результатів, отриманих після розрахунку інтегрального показника та його компонент, вихідні умови можна сформулювати так:

- маємо  $m$  регіонів України, соціальний розвиток яких оцінюється за допомогою комплексного показника рівня життя населення в розрізі  $n$  відповідних компонент, також утворених як комплексні показники в розрізі відповідних елементів;
- потрібно зарахувати кожен регіон за значенням компонент показника рівня життя населення до певної групи (класу).

На основі аналізу робіт науковців [1; 12; 15; 22; 23; 24], де відображено сучасну практику розв'язання подібних завдань, можна запропонувати застосування методів, що їх використовують в теорії розпізнавання образів.

На рис. 2 наведено класифікацію економіко-математичних методів, які використовують в теорії розпізнавання образів, що її найчастіше пропонують науковці.

Найповніше узагальнення переваг та вад зазначених на рис. 1 методів зроблено в роботах О. О. Геймана [24], М. О. Кизима [1], Л. М. Малярець [22], В. С. Пономаренка [1], В. Є. Хаустової [23]. Основні відмінні властивості цих економіко-математичних методів, які їх визначили науковці, наведено і табл. 2.

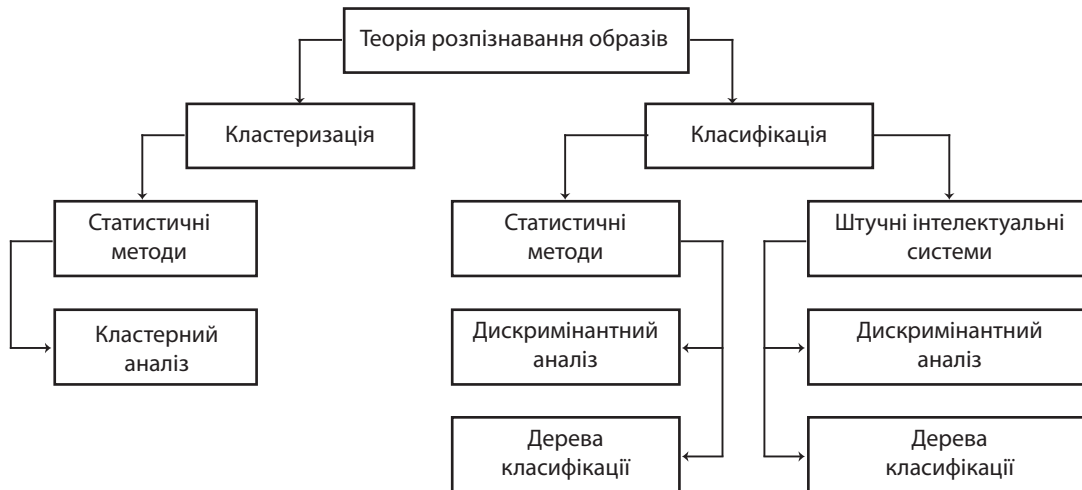


Рис. 2. Класифікація методів, що їх використовують в теорії розпізнавання образів [1; 12; 15; 22; 23; 24]

Таблиця 2

Основні відмінні властивості методів, які використовуються в теорії розпізнавання образів

Критерії порівняння	Методи	Класифікація			
	Кластеризація	Статистичні методи		Штучні інтелектуальні системи	
	Статистичні методи Кластерний аналіз	Дискримінантний аналіз	Дерева класифікації	Експертні системи	Нейронні мережі
Вихідні дані	Статистичні дані	Статистичні дані		Знання експертів у конкретній галузі	Статистичні дані
Кількість кластерів	Потрібно визначити. Задана	Задана	Потрібно визначити	Задана	
Використаний метод та обґрунтування рішення	Евристичний метод, який базується на алгоритмах	Імовірнісний метод, який базується на великих статистичних розрахунках	Імовірнісний метод, заснований на ієрархічних методах типів розгалуження	Жорстко заданий алгоритм взаємозв'язку	Імовірнісний метод, який базується на великих статистичних розрахунках
Оптимальність рішення	Найкраще рішення, яке не є оптимальним в математичному розумінні	Оптимальне рішення	Найкраще рішення, яке не є оптимальним в математичному розумінні	Найкраще рішення, яке засноване на досвіді експертів	Оптимальне рішення
Кінцевий результат	Відображення у вигляді графічної дендрограми або таблиці	Рівняння моделі та вирішальне правило	Відображення у вигляді графічного дерева	Правила висновку	Відображення у вигляді сітки
Наявність навчальної вибірки	Без навчальної вибірки	З навчальною вибіркою	Без навчальної вибірки		З навчальною вибіркою

Оскільки в дослідженні поставлено завдання здійснити групування регіонів (кількість груп попередньо не визначена) за значенням компонент показника рівня життя населення, то враховуючи сутність методів, наведених у табл. 2, доцільним є використання методу класифікації.

Отже, кластерний аналіз – це один із методів багатовимірної аналізу, який дає змогу здійснити класифікацію об'єктів [23, с. 145]. Його техніка базується на поняттях схожості об'єктів (типів об'єктів). Добором найподібніших об'єктів виконується розподіл сукупності на групи (кластери, класи, таксоны). На відміну від звичайних групувань за однією ознакою, кластерний аналіз виявляє природне розширення величин на групи з урахуванням всіх ознак одночасно [22, с. 102].

Методи кластерного аналізу поділяються на сім великих груп [22, с. 102]:

- ієрархічні агломеративні методи;
- ієрархічні дивізійні методи;
- ітеративні методи групувань;
- методи пошуку модальних значень щільності;
- факторні методи;
- методи згущень;
- методи, що використовують теорію графів.

Як свідчить аналіз робіт науковців [1; 12; 15; 22; 23; 24], на практиці, особливо в процесі розв'язування задач в економіці, найчастіше використовують дві великі групи – агломеративні (об'єднавчі) та дивізійні (розподільчі). Агломеративні методи послідовно об'єднують окремі об'єкти в групи (кластери), а дивізійні – послідовно розділяють великі групи на менші – однорідніші групи. У свою чергу кожен метод як об'єднавчого, так і розподільчого типу може бути реалізований за допомогою різних алгоритмів.

У цілому вважається, що ієрархічний агломеративний кластерний аналіз більш доцільний та доступний у використанні для великих сукупностей значень величин ознак [22; 25–27].

Під час початкового об'єднання (перших ітерацій під час об'єднання початкових об'єктів) ієрархічні процедури майже не допускають помилок, тільки зі збільшенням кількості ітерацій можуть об'єднувати не досить схожі об'єкти [22, с. 103].

Сутність ієрархічних алгоритмів полягає в тому, що на першому етапі кожен об'єкт вважається окремим кластером, а на наступних – об'єднуються два найближчі об'єкти, які утворюють новий кластер. Цю процедуру повторюють, доки всі об'єкти не об'єднуються в один кластер. Результати роботи ієрархічної процедури оформлюють у вигляді дендрограми, у якій наведено номери об'єднаних об'єктів і значення міри схожості, за якою ці об'єкти об'єднані, а також у вигляді таблиці. Об'єкти об'єднуються в кластери за мірою схожості ( $S_{ij}$ ) між ними. Протилежне поняття до міри схожості – це відстань між об'єктами ( $d_{ij}$ ). Міра схожості корисна на заключній стадії для кращої інтерпретації результатів. Однакові об'єкти мають схожість  $S = 100\%$ , абсолютно

різні об'єкти – схожість  $S = 0$  [22, с. 103]. На певному критичному рівні схожості дендрограма розрізається та розпадається на окремі кластери. Найчастіше дендрограма розрізається на рівнях схожості  $S = 50\text{--}60\%$ .

Вибір метрики є вузловим моментом кластерного аналізу, від якого залежить кінцевий варіант розподілу сукупності об'єктів на класи. Схожість чи відмінність між класифікованими об'єктами встановлюють залежно від метричної відстані між ними. Якщо об'єкт сукупності описується  $n$  показниками, то він може бути представлений точкою в  $n$ -вимірному просторі і схожість з іншими об'єктами визначатися відстанню до інших об'єктів сукупності.

У кластерному аналізі використовуються різні міри відстаней між об'єктами, а саме [1; 12; 15; 22; 23; 24]:

- евклідова відстань:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad i, j = \overline{1, m}, \quad k = \overline{1, n}; \quad (6)$$

- зважена евклідова відстань:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n w_k (x_{ik} - x_{jk})^2}; \quad (7)$$

- відстань city-block:

$$d_{ij} = \sum_{k=1}^n |x_{ik} - x_{jk}|; \quad (8)$$

- узагальнена відстань Мінковського:

$$d_{ij} = \left( \sum_{k=1}^n |x_{ik} - x_{jk}|^p \right)^{1/p}; \quad (9)$$

- відстань Махаланобіса:

$$d_{ij}^2 = (x_i - x_j)' \times S^{-1} \times (x_i - x_j), \quad (10)$$

де  $d_{ij}$  – відстань між  $i$ -м та  $j$ -м об'єктами;

$w_k$  – вагові коефіцієнти  $k$ -го показника;

$x_i, x_j$  – вектори значень показників для  $i$ -го та  $j$ -го об'єктів;

$x_{ik}, x_{jk}$  – значення  $k$ -го показника відповідно для  $i$ -го та  $j$ -го об'єктів;

$S$  – загальна коваріаційна матриця.

У ряді робіт вчених [1; 12; 15; 22 – 24] як найкращу міру відстані рекомендують використовувати евклідову відстань, також її доцільно використовувати для аналізу кількісних даних. Тому для розрахунку відстані між об'єктами (регіонами) в дослідженні обрано саме евклідову відстань.

Ще одним важливим моментом в проведенні кластерного аналізу є вибір відстані між кластерами. Відомо близько 12-ти різних методів, але найпоширеніші серед них такі [22, с. 107]:

- принцип близького зв'язку;
- принцип далекого зв'язку;
- принцип середнього зв'язку;



- принцип центроїдного зв'язку;
- принцип (метод) Уорда.

Вибір виду відстані між кластерами обумовлюють умови конкретної задачі та особливості кожного з принципів розрахунку відстані. У табл. 3 наведено порівняльну характеристику зазначених методів визначення відстані між кластерами [23, с. 151].

Плеяда науковців О. А. Гейман, В. М. Горбатов, М. О. Кизим, І. Г. Курочкіна, Л. М. Малярець, В. С. Пономаренко, Ф. В. Узунов, В. Є. Хаустова та ін.) найбільш ефективним принципом відстані між кластерами вважають принцип Уорда, згідно з яким два кластери будуть найближчими, якщо в разі їх об'єднання мінімізується приріст загальної дисперсії. Цільова функція подається як середньогрупова сума квадратів чи сума квадратів відхилень (СКВ), яку обчислюють за формулою [22, с. 108]:

$$СКВ = x_j^2 - \frac{\left(\sum_j x_j\right)^2}{m}, \quad (11)$$

де  $x_j$  – значення величини ознаки  $j$ -го об'єкта;  
 $m$  – кількість об'єктів.

Спочатку кластер складається з одного об'єкта і СКВ дорівнює нулю. За методом Уорда об'єднуються ті групи чи об'єкти, для яких СКВ отримує найменший приріст.

Метод Уорда передбачає знаходження кластерів майже однакових розмірів, які мають гіперсферичну форму. У методі відстань між об'єктами розраховується як середня евклідова. Як зазначалося раніше, саме евклідову відстань рекомендують застосовувати науковці як найкращу міру відстані. Це можна вважати ще однією перевагою використання метода Уорда для класифікації об'єктів у вимірюванні величини його ознак.

На основі розглянутих та обраних методів і показників ми сформуваємо алгоритм оцінювання рівня життя населення в регіонах України (рис. 3).

У звичайних прямокутних рамках наведено назви та сутність етапів проведення оцінювання рівня життя населення регіонів, а в прямокутних рамках з пунктирною лінією – результати, отримані на відповідному етапі.

У результаті проведеного дослідження запропоновано методологічний підхід до оцінювання рівня життя населення регіонів України.

Запропоновано складову структуру показника рівня життя населення і на її основі побудовано систему часткових показників, які всебічно характеризують рівень життя населення.

Використання методу ентропії для розрахунку показника рівня життя населення дають змогу врахувати різноманітні показники в єдиному комплексному (інтегральному) показнику.

Кластеризація регіонів за значенням компонент показника рівня життя населення дозволить об'єднати регіони в певні групи за спільними значеннями компонент. Отже, буде створено певне підґрунтя для реалізації соціальної

політики, оскільки можна буде по окремих групах виділити найбільш проблемні компоненти і спрямувати на їх підтримання та стимулювання державні соціальні програми.

## Література

1. Горбатов В. М., Кизим Н. А., Пономаренко В. С. Уровень и качество жизни населения Автономной Республики Крым : монография. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 240 с.
2. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Узунов Ф. В. Оцінка рівня і якості життя населення: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.09.01 / Ф. В. Узунов; Харків. держ. екон. ун-т. – Харків, 2004. – 20 с.
4. Беляева Л. А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации // Социологические исследования, 2009. – № 1. – С. 33-42. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.escoman.edu.ru/images/pubs/2009/05/14/>
5. Плахова О. М. Якість життя населення України в умовах трансформації (соціологічний аналіз): дис. канд. соціол. наук: 22.00.04 / Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2005. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/143713.html>
6. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л. М. Черненко. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.
7. Кичко І. І. Місце особистих соціальних потреб у структурі категорії «соціальна сфера» // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1 (80). – С. 146–150. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/frvu/2008\\_01.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/frvu/2008_01.pdf)
8. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
9. Лисенко С. М. Индекс людського розвитку: політ економічний аспект: Автореф. канд. екон. наук / Донец. націон. ун-т. – Донецьк, 2001. – 18 с.
10. Кремлев Н. Д. Проблемы оценки уровня жизни населения // Вопросы статистики. – 2000. – № 8. – С. 18–23.
11. Иванов Ю. И., Саградов А. А. К вопросу об исчислении и анализе показателей человеческого развития в регионах России // Вопросы статистики. – 2001. – № 2. – С. 23–26.
12. Пономаренко В. С., Кизим М. О., Узунов Ф. В. Рівень і якість життя населення України: Монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узунов. – Х. : ВД «ИНЖЭК», 2003. – 225 с.
13. Мандибура В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. – К. Парлам. Вид-во, 1998. – 255 с.
14. Новак І. М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та напрямки зменшення диспропорцій : [монографія] / І. М. Новак; Ін-т економіки пром-ті, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. – Донецьк ; Київ, 2008. – 196 с.
15. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 р. Монографія. (Авт. кол. М. М. Добкін, С. І. Чернов, Г. А. Кернес, Ю. А. Сапронов, В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. В. Авершин) – Х. : ВД «ИНЖЭК», 2010. – 512 с.
16. Садеков А. А., Лисова Н. Л. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки). – Донецк : ДонДУЭТ, 2001. – 270 с.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика методів визначення відстані між кластерами

Методів визначення відстані між кластерами	Формула розрахунку	Значення параметрів у формулі розрахунку	Сфера застосування	Особливості
Принцип близького зв'язку	$d_{us} = \alpha_p d_{ps} + \alpha_q d_{qs} + \beta d_{pq} + v  d_{ps} - d_{qs} $ де $d_{ps}$ , $d_{qs}$ , $d_{pq}$ – відстані між відповідними кластерами; $\alpha_p$ , $\alpha_q$ , $\beta$ , $v$ – параметри, які враховують особливості конкретного алгоритму даних	$\alpha_p = 1/2, \alpha_q = 1/2, \beta = 0,$ $\begin{cases} v = 1/2 - \text{відстань,} \\ v = -1/2 - \text{подоба} \end{cases}$	Шукані угруповання утворюють у просторі стану ланцюгову структуру	Для включення об'єктів у кластер потрібна максимальна схожість лише з одним членом кластера
Принцип далекого зв'язку	$d_{us} = \alpha_p d_{ps} + \alpha_q d_{qs} + \beta d_{pq} + v  d_{ps} - d_{qs} $ де $d_{ps}$ , $d_{qs}$ , $d_{pq}$ – відстані між відповідними кластерами; $\alpha_p$ , $\alpha_q$ , $\beta$ , $v$ – параметри, які враховують особливості конкретного алгоритму даних	$\alpha_p = \alpha_q = 1/2, \beta = 0,$ $\begin{cases} v = -1/2 - \text{відстань,} \\ v = -1/2 - \text{подоба} \end{cases}$	Шукані угруповання утворюють в просторі ознак кулясті хмари	Метод схожості між об'єктом-кандидатом на включення до кластера та всіма його членами не може бути менше певного порогового значення
Принцип середнього зв'язку	$d_{us} = \alpha_p d_{ps} + \alpha_q d_{qs} + \beta d_{pq} + v  d_{ps} - d_{qs} $ де $d_{ps}$ , $d_{qs}$ , $d_{pq}$ – відстані між відповідними кластерами; $\alpha_p$ , $\alpha_q$ , $\beta$ , $v$ – параметри, які враховують особливості конкретного алгоритму даних	$\alpha_p = \frac{n_p}{n_p + n_q}, \alpha_q = \frac{n_q}{n_p + n_q},$ $\beta = v = 0,$ де $n_p$ , $n_q$ – кількість об'єктів у відповідних кластерах	Шукані угруповання утворюють у просторі стану еліпсоїдальну форму (у разі, якщо застосовано незважений принцип) і мають значні різниці в розмірах кластерів (у разі, якщо застосовано зважений принцип)	Міра схожості між кандидатом та членом кластера усереднюється
Принцип центроїдного зв'язку	$d_{us} = \alpha_p d_{ps} + \alpha_q d_{qs} + \beta d_{pq} + v  d_{ps} - d_{qs} $ де $d_{ps}$ , $d_{qs}$ , $d_{pq}$ – відстані між відповідними кластерами; $\alpha_p$ , $\alpha_q$ , $\beta$ , $v$ – параметри, які враховують особливості конкретного алгоритму даних	$\alpha_p = \frac{n_p}{n_p + n_q}, \alpha_q = \frac{n_q}{n_p + n_q},$ $\beta = -\frac{n_p}{n_p + n_q} \times \frac{n_q}{n_p + n_q}$ де $n_p$ , $n_q$ – кількість об'єктів у відповідних кластерах	Шукані угруповання утворюють у просторі стану еліпсоїдальну форму (у разі, якщо застосовано незважений принцип) і мають значні різниці в розмірах кластерів (у разі, якщо застосовано зважений принцип)	Міра схожості між кандидатом та членом кластера усереднюється
Принцип Уорда	$d_{us} = \alpha_p d_{ps} + \alpha_q d_{qs} + \beta d_{pq} + v  d_{ps} - d_{qs} $ де $d_{ps}$ , $d_{qs}$ , $d_{pq}$ – відстані між відповідними кластерами; $\alpha_p$ , $\alpha_q$ , $\beta$ , $v$ – параметри, які враховують особливості конкретного алгоритму даних	$\alpha_p = \frac{n_p}{n_p + n_q}, \alpha_q = \frac{n_q}{n_p + n_q},$ $\beta = -\frac{n_p}{n_p + n_q} \times \frac{n_q}{n_p + n_q}$ де $n_p$ , $n_q$ – кількість об'єктів у відповідних кластерах	Шукані угруповання утворюють у просторі стану кластери приблизно однакових малих розмірів, які мають форму гіпофер	Працює безпосередньо з об'єктами, а не з матрицею схожостей

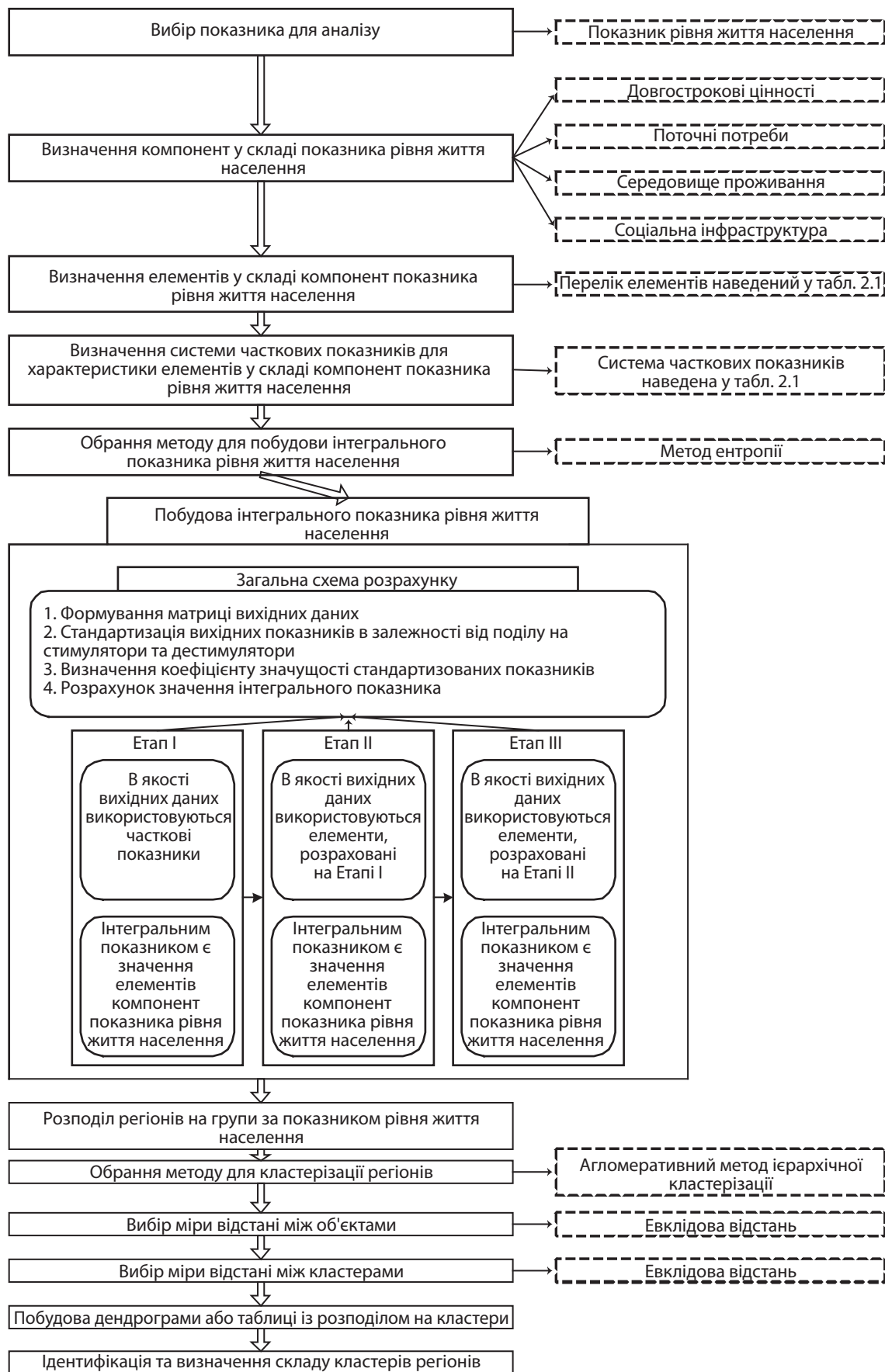


Рис. 3. Алгоритм оцінювання рівня життя населення в регіонах України

17. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року / О. С. Кривцов, В. С. Пономаренко, М. О. Кизим та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 204 с.
18. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України. – К. : Державний комітет статистики України, Рада по вивченню продуктивних сил НАН України, 2001. – 32 с.
19. Кузнецова Е. В., Дмитриева Е. Д. Индекс развития человеческого потенциала и другие показатели социально-экономического развития России и отдельных зарубежных стран // Вопросы статистики. – 2000. – № 3. – С. 14–18.
20. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / За ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/book/Region/index.htm>
21. Современная энциклопедия. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/39034>
22. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.
23. Хаустова В. Є., Курочкіна І. Г. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійної галузі України): монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 268 с.
24. Гейман О. А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов : монография. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 428 с.
25. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ : [сборн.] / пер. с англ. А. М. Хотинского, С. Б. Королева, под ред. И. С. Енюкова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 216 с.
26. Миркин Б. Г. Группировки в социально-экономических исследованиях: Методы построения и анализа / Б. Г. Миркин. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 223 с.
27. Малярець Л. М. Структурний аспект в аналізі діяльності промислових підприємств в регіоні / Л. М. Малярець, І. П. Отенко, Ю. Ф. Ярошенко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2-3 (9-10). – С. 288–291.