

*Журнал основан в 1918 г.*

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ**  
**ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО**  
**УНИВЕРСИТЕТА имени В. И. ВЕРНАДСКОГО**

Научный журнал

**Том 25 (64). №1**

***Экономика и управление.***

Симферополь, Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского, 2012

**Редакционный совет журнала:**

1. Багров Н.В. – д.г.н., проф., член-корр. НАНУ (председатель)
2. Шульгин В. Ф. – д.х.н., проф. (зам. председателя)
3. Дзедолик И.В. – д.ф.-м.н., доц. (секретарь)

**Члены совета (редакторы серий):**

- |  |   |
|--|---|
| 4. Бержанский В. Н. – д.ф.-м.н., проф. | 10. Копачевский Н.Д. – д.ф.-м.н., проф. |
| 5. Богданович Г.Ю. – д.филол.н., проф. | 11. Подсолонко В. А. – д.э.н., проф.    |
| 6. Вахрушев Б.А. – д.г.н., проф.       | 12. Ротань В. Г. – д.ю.н., проф.        |
| 7. Гришковец В. И. – д.х.н., проф.     | 13. Темурьянц Н.А. – д.б.н., проф.      |
| 8. Казарин В.П. – д.филол.н., проф.    | 14. Шоркин А. Д. – д.филол.н., проф.    |
| 9. Климчук С.В. – д.э.н., проф.        | 15. Юрченко С. В. д.полит.н., проф.     |

**Редколлегия серии «Экономика и управление»**

Климчук С.В. – д.э.н., проф. (редактор раздела «Экономика»);  
Подсолонко В.А. - д.э.н., проф. (редактор раздела «Управление»);  
Апатова Н.В. – д.п.н., проф.;  
Бузни А.Н. - д.э.н., проф.;  
Василенко В.А. - д.э.н., проф.;  
Вожжов А.П. - д.э.н., проф.;  
Крамаренко В.И. - д.э.н., проф.;  
Нагорская М.Н. - д.э.н., проф.;  
Наливайченко С.П. – д.э.н., проф.;  
Никитина М.Г. - д.геогр.н., проф.  
Цёхла С.Ю. - д.э.н., проф.

**Печатается по решению Ученого совета  
Таврического национального университета имени В. И. Вернадского  
от 26.06.2012 г., протокол №7.**

**"Учюниє записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского"**

Науковий журнал. Том 25(64). №1. Серія "Економіка і управління".  
Сімферополь, Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, 2012  
Журнал заснований у 1918 р. Адреса редакції: пр-т Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007  
Надруковано у інформаційно-видавничому відділі Таврійського національного університету  
імені В. І. Вернадського. Пр-т Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

**© Таврический национальный университет, 2012 г.**

Подписано в печать 08.08.2012. Формат 70x100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>  
18,9 усл. п. л. 14,3 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 112.

Отпечатано в информационно-издательском отделе Таврического национального  
университета имени В. И. Вернадского. Пр-т Академіка Вернадського, 4, г. Симферополь, 95007

<http://science.crimea.edu/zapiski/zapis.html>

**УДК 330.35**

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА УКРАИНЫ**

*Апатова Н.В.*

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: apatova@crimea.edu*

Определяются новые факторы экономического роста, обусловленные формированием информационной экономики и являющиеся ориентирами стратегии национального развития, рассматриваются основные показатели экономики Украины и ряда развитых, развивающихся и постсоветских государств, их динамика и тенденции, обосновывается необходимость позитивных изменений данных показателей для обеспечения экономического роста.

**Ключевые слова:** экономический рост, информационная экономика, стратегия развития, национальная экономика.

### **ВВЕДЕНИЕ**

Для решения проблемы социально-экономического развития, особенно в период мирового кризиса и преодоления его последствий, необходимо определить основные факторы экономического роста, среди которых главными являются повышение производительности национального хозяйства и качества жизни населения. Опыт развитых стран свидетельствует, что в современных условиях усиливается инновационное направление их устойчивого социально-экономического развития; одновременно под воздействием растущих потоков информации и знаний изменяется состав производительных сил. Среди новых факторов экономического роста отмечаются интеллектуальный и социальный капитал (доверие, правила поведения и сотрудничества, голосования, участие, в референдумах и тому подобное). В результате привлечения новых факторов, развивающиеся страны «второго эшелона» на сегодня имеют более высокие темпы экономического роста, чем развитые страны «первого эшелона». Примерами таких стран могут быть Индия, Китай и другие страны Юго-восточной Азии, у которых даже во время кризиса в 2009 г. среднегодовой рост ВВП был выше за 10%. Данные результаты подтверждают, что основными факторами экономического роста в современных условиях является глобальное распространение знаний и технологии.

Основой экономического роста становится структурно-инновационный потенциал, который позволяет наиболее эффективно использовать людские и природные ресурсы, осуществлять справедливое распределение доходов и создавать условия развития институциональной среды для прогресса национальной экономики и общества.

Проблемам экономического роста Украины, обеспечению устойчивого инновационного развития, посвящены многочисленные работы, среди которых следует выделить труды академиков В.М.Гееца, В.П.Семиноженко, А.А.Чухно, А.Амоши, Ю.Бажала, однако, в них не детализируются факторы современного

экономического роста, связанные с формированием информационной экономики, не выделяются его стратегические ориентиры.

Целью настоящей работы является выявление стратегических ориентиров развития национальной экономики на основе выявления новых факторов экономического роста.

### **РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Национальная стратегия – это целенаправленная деятельность государства и его граждан по управлению основными процессами в обществе и экономике, которая реализует совокупность базовой цели, направлений и заданий, позволяющих обеспечить развитие и благополучие страны.

Национальная стратегия имеет многоуровневую структуру, включая главную стратегическую цель (1-й уровень), стратегические цели (2-й уровень), задания (3-й уровень), основных субъектов реализации стратегии (отрасль, территория, институты, – 4-й уровень) и ключевые элементы, развитие и совершенствование которых позволит осуществить последовательное решение заданий всех уровней и достичь главной стратегической цели. Основой концепции национальной стратегии социально-экономического развития послужили: во-первых, анализ основных тенденций мирового развития и особенностей экономики Украины, ее проблем и преимуществ, роли в глобальных процессах; во-вторых, методологические принципы исследования теории информационной экономики и экономического роста; в-третьих, теория национальной стратегии, которая понимается как теория и практика управления национальной экономикой.

Главной стратегической целью развития национальной экономики является экономический рост. Анализ особенностей современной социально-экономической системы позволил выявить стратегические ориентиры для национальной экономики.

Современный этап экономического роста требует новой системы показателей, по которой общество может оценить уровень и динамику благосостояния. Данная система показателей формируется различными экономическими организациями и используется как для оценки отдельной страны, так и для ранжирования нескольких стран. К таким обобщенным показателям относятся: 1) индекс человеческого развития, являющийся суммой доли ВВП на душу населения, уровня образования и средней продолжительности жизни; 2) доля продукции социального сектора в ВВП; 3) людской капитал; 4) интеллектуальный капитал; 5) качество жизни населения.

Социальный капитал влияет на экономическую продуктивность следующим образом. Во-первых, меньше ресурсов тратится на защиту от мошенничества в экономических операциях. Во-вторых, предпринимателям нет необходимости неоднократно проверять поставщиков и работников, что высвобождает дополнительные ресурсы для инновационной деятельности. В-третьих, доверие между людьми способно заменить формальные права собственности. В-четвертых, большее доверие к государственной политике благоприятствует инвестициям, в

том числе, в людской капитал (увеличивается число студентов и желающих повысить свою квалификацию). В-пятых, увеличение количества связей между индивидами способствует расширению информационных потоков и более быстрому расширению нововведений. В-шестых, социальный капитал может работать и как неформальное страхование, поскольку разделение риска между богатыми семьями может играть роль социальной «подстраховки», подталкивая их к более рискованным, но потенциально прибыльным видам деятельности.

Неотъемлемой составляющей социального капитала является индивидум, его трудовая активность и его интеллектуальный потенциал. На роль интеллектуального капитала, интеллектуальных ресурсов и использованию интеллектуального труда указывают такие авторы как Е.Г.Головнина [1], В.Куценко [2], А.Кендюхов [3], О.В.Макара [4] и другие.

Аналізу людского фактора в современной экономике посвящены многие научные труды зарубежных и украинских экономистов, в том числе, А.Чухно, С.Мочерного, А.Устенко. Можно сказать, что получает развитие экономика нового уровня – персонального, которую по аналогии с макро и микро экономическими теориями можно назвать «экономикой индивидума». По словам А.Чухно, «Человек становится не только целью и мерилом общественного развития, но и главным, определяющим фактором развития экономики и общества» [5, с.18]. Анализируя качественные изменения факторов в неоклассической модели экономического роста, следует отметить, что фактор труда распался, по крайней мере, на две части: количество труда и качество труда. Последний показатель зависит от квалификации работника, являющейся функцией образования и опыта.

Характеризуя современное общество как постиндустриальное, В.Куценко отмечает следующие его признаки: 1)интеллектуализация используемых технологий, обеспечивающая резкое повышение производительности труда; 2) рост наукоемкой продукции; 3)существенное повышение значения деятельности, связанной с производством, хранением и передачей знаний; 4) глобализация мировой экономики и жесткая конкуренция, обуславливающая сокращение жизненного цикла продукции и активное внедрение интеллектуальных ресурсов, которые, в свою очередь, выступают важным фактором обеспечения конкурентоспособности экономики. Подчеркивая особое значение интеллектуальных ресурсов в экономическом росте, он пишет: «Интеллектуальные ресурсы расширяют трехфакторную модель экономического развития «земля–труд–капитал», превращая рабочую силу в труд, землю и недра – в условия производства, а сбережения – в инновации» [2, с. 72].

Для того, чтобы интеллектуальный труд приносил ощутимые результаты, его необходимо достойно стимулировать. По оценке В.Куценко, мощь интеллектуального потенциала Украины равняется 137-138 млрд. дол., а практически уровень его отдачи, если судить по доле наукоемкой продукции Украины на мировом рынке – это всего 0,1%. До сих пор продолжается «утечка мозгов» за пределы Украины, только в 2004 г. выехало более 600 докторов наук, что нанесло убытков государству на сумму около 180 млн. долларов США.

Говоря о мотивации интеллектуального труда, А. Кендюхов выделяет три основных подхода: диспозиционный, когнитивный и подход подкрепляющей мотивации. В основе первого подхода лежит теория потребностей А.Маслоу, согласно которой мотивы – это базовые человеческие потребности. Второй подход основан на теории ожиданий В.Врума и ее модификациях, в которых главная роль отводится процессам принятия решений и связанным с ним факторами, влияющими на решение о том, стоит или нет прилагать усилия к работе. «С позиции когнитивного подхода мотивация является сознательным выбором, сделанным на основе процесса принятия решений, в ходе которого сравниваются варианты, взвешиваются расходы и выгоды, а также оценивается вероятность достижения желаемых результатов» [3, с. 51]. Третий подход основан на том, подкреплялись ли положительные результаты в прошлом.

Согласно мотивации субъекта (а особенностью интеллектуального труда является то, что человек сам ставит себе цели, определяет пути их достижения и создает в процессе труда собственный неотчуждаемый интеллектуальный капитал), будет осуществляться его вклад в экономический рост, создаваться инновационный продукт. А.Кендюхов выделяет три уровня сложности интеллектуального труда: репродуктивный (систематизация информации, оперативный учет и т.д.), алгоритмический (использует экономико-математические методы, компьютерные технологии) и творческий (прикладная трансформация полученных знаний и изучение мирового опыта в разных отраслях знаний). Каждый из указанных уровней требует своей квалификации и творческого вклада индивидуума.

Таким образом, в качестве факторов экономического роста следует отметить интеллектуальный капитал и интеллектуальный труд.

В модели экономического роста Р.Солоу технологический прогресс, по сути, является единственным условием непрерывного повышения уровня жизни, поскольку лишь при его наличии наблюдается устойчивый рост выпуска продукции на душу населения. В данной модели показатель прироста ВВП на душу населения – один из главных показателей экономического роста.

Таблица 1.

Темпы экономического роста (в %, годовой)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Украина	5.9	2.7	7.3	7.9	2.1	-4.8	-
Россия	10.0	6.4	8.2	8.5	5.2	-7.9	4.0
Белоруссия	5.8	7.8	10.5	9.8	11.3	0.2	7.6
Польша	4.3	3.6	6.2	6.8	5.0	1.7	3.8
Франция	3.7	1.8	2.2	2.4	0.2	-2.7	1.5
Германия	3.2	0.8	3.4	2.7	1.0	-4.7	3.6
США	4.2	3.1	2.6	1.9	0	-2.6	2.9
Япония	2.9	1.9	2.0	2.4	-1.2	-6.3	5.1
Индия	4.0	9.3	9.3	9.8	4.9	9.1	9.7
Китай	8.4	11.3	12.7	14.2	9.6	9.2	10.3
Вьетнам	6.8	8.4	8.2	8.5	6.3	5.3	6.8

Источник: составлено автором (Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.worldbank.org/indicator](http://www.worldbank.org/indicator) )

В таблице 1 показан экономический рост по показателю «ВВП на душу населения» ряда стран, выбранных нами из трех групп: СНГ, мировые лидеры, страны-локомотивы европейской экономики и «новые тигры» Юго-Восточной Азии. Такие государства, как Индия и Китай, даже в период мирового финансового и экономического кризиса сохранили стабильный экономический рост, США и Германия снизили его уже в 2007 году, Украина, Россия, Польша, Франция и Япония «упали» в 2008 г., а Белоруссия «продержалась» до 2009 г. Тем не менее, хотя в 2008 г. в Украине экономический рост замедлился, ВВП на душу населения увеличился почти на 30% (таблица 2), но по сравнению с соответствующими показателями США, он составляет в 2010 г. всего 6,4% от американского (в США больше, чем в Украине в 15,6 раз, в Германии – в 13,45 раз, Польше – в 4 раза, в Китае – в 1,45 раз, а в 2005 году в Китае было на 6% меньше, чем в Украине). По данным 2010 года хуже, чем в Украине, только в Индии и Вьетнаме, но во Вьетнаме данный показатель стабильно увеличивается и, если в Украине он вырос по сравнению с 2005 годом в 1,65 раз, то во Вьетнаме – в 2,92 раза (в Белоруссии – в 1,84 раза, России – почти в 2 раза, Польше – в 1,54 раза, Германии – в 1,2 раз).

Таблица 2.

Экономический рост: ВВП на душу населения (в долларах США, годовой)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Украина	-	1 829	2 303	3 069	3 899	2 540	3 014
Россия	1 775	5 337	6 947	9 146	11 700	8 615	10 440
Белоруссия	1 273	3 090	3 798	4 667	6 277	5 099	5 673
Польша	4 454	7 963	8 958	11 157	13 886	11 288	12 274
Франция	21 828	33 913	35 558	40 460	44 117	40 663	39 460
Германия	23 114	33 811	35 429	40 468	44 264	40 670	40 542
США	35 081	42 534	44 663	46 406	46 971	45 745	47 084
Япония	36 789	35 627	34 148	34 264	38 212	39 456	43 161
Индия	453	762	857	1 105	1 065	1 195	1 477
Китай	-	1 731	2 069	2 651	3 414	3 749	4 393
Южная Корея	11 347	17 551	19 707	21 653	19 162	17 110	20 757
Вьетнам	402	642	731	844	1 047	1 113	1 172

Источник: составлено автором (Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.data/worldbank.org/indicator](http://www.data/worldbank.org/indicator) )

Группой европейских и американских экономистов отмечено, что многие страны «второго эшелона» - развивающиеся, в настоящее время имеют лучшие темпы роста, чем более развитые страны «первого эшелона». Примерами таких стран служат, в том числе. Индия, Китай и другие страны Юго-Восточной Азии, показавшие даже в период кризиса 2009 года рост ВВП более 10%. Их успехи подтверждают, что в настоящее время основным фактором роста является глобальное распространение знаний и технологий, а не успехи индустриальной революции и собственные научные исследования (как один из главных показателей научно-технического прогресса). Данные исследователи показывают, что

используемые в различных статистиках индикаторы национальной технологической активности, в том числе, количество зарегистрированных патентов, на самом деле не являются факторами и современными показателями экономического роста. Более важным становится создание условий для внедрения прогрессивных технологий и продуктов.

Приобретая современное оборудование за рубежом, имитаторы осуществляли его «аналитический дизайн» - разбирали по деталям и создавали на этой основе свой образец, зачастую не только адаптированный к местным условиям, но и имеющий лучшие технические показатели. Государство при этом не столько финансировало исследования, сколько привлекало для них спонсоров. Роль государства, как показывают результаты исследований многих экономистов, в том числе, Л.С.Ладонько, заключается также в информационном обеспечении инновационных процессов, способствующем диффузии инноваций, генерации новых идей и конструкторско-технологических разработок [4]. Синергетический эффект инноваций также выявляет В.П.Соловьев, особенно данный эффект проявляется в условиях становления информационной экономики и всеобщей информатизации, а также при достижении оптимального уровня государственного регулирования экономики [5].

Основой успеха «селекционной политики» в различных странах, как показывают авторы, является группа технико-экономических и социально-институциональных факторов, которые определяют различия между странами и формирование ими собственной технологической парадигмы.

Главными формальными институтами инновационной деятельности являются законы и подзаконные акты, ограничивающие деятельность индивидов и организаций, при этом главными институциональными правилами являются открытость, подотчетность, равенство возможностей. К неформальным институтам инновационной деятельности относится мораль, особенности менталитета и экономического мышления.

Данные факторы, во-первых, объясняют, почему одни страны достигают инновационного успеха и движутся вплотную за технологическим лидером, а другие сильно от него отстают, и, во-вторых, накладывают свои институциональные ограничения на каждую инновационную модель. Одним из основных результатов проведенного исследования является тот, что показатель величины ВВП на душу населения в современных условиях *не является* явным и необходимым показателем процесса технологического развития страны. Страны, способные создавать и имитировать новые технологии, различны по своим структурным и институциональным характеристикам, и эти национальные факторы часто с трудом изменяются во времени и они должны быть учтены при определении дистанции следования за лидером для каждой страны при долгосрочном прогнозировании ее развития.

Среди новых технологий, оказывающих существенное влияние на экономический рост, следует выделить информационные, компьютерные и коммуникационные технологии, обуславливающие становление новой социально-экономической системы – информационной, формирование которой связано также с



возрастающими потоками информации и знаний. Оценить вклад информации в экономический рост как нематериального фактора является достаточно проблематичным, поэтому данный показатель следует определять как через инновационную составляющую, так и через влияние материальных компонент информатизации и человеческий фактор. Интернет, локальные сети и другие составляющие компьютерных технологий также воздействуют на современный бизнес, определяют число занятых и потребителей сетевых и коммуникационных услуг.

Для получения более полной картины роли информационных технологий в современной экономике, выделим все коммуникационное оборудование, объединяющее аппаратное и программное обеспечение. В экономический рост вносят свой вклад средства труда - следующие пять составляющих: 1) компьютеры как оборудование; 2) программное обеспечение; 3) средства связи; 4) необходимый для них капитал; 5) время работы – затраченные человеко-часы. Рост каждой составляющей имеет свой вес в общем произведенном продукте, но в целом это можно вычислить через количество труда, основанного на опыте, образовательном уровне и затраченного в единицу времени. Таким образом, для учета информатизации в экономическом росте следует, прежде всего, определить качество затраченного труда на ее реализацию.

Таблица 3.

Экспорт товаров информационно-компьютерных технологий (в % от общего экспорта)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Украина	–	0.9	1.0	1.5	1.3	–
Россия	0.8	0.5	0.5	0.5	0.4	0.6
Белоруссия	1.9	1.2	0.8	0.8	0.8	0.7
Польша	4.5	4.6	5.6	6.2	7.5	–
Франция	12.1	7.6	8.0	6.1	5.4	5.6
Германия	10.5	10.1	9.6	7.9	6.9	6.8
США	23.4	17.1	16.3	14.2	12.8	13.0
Япония	25.8	20.4	19.3	15.7	14.3	14.7
Индия	1.4	1.3	1.4	1.3	1.3	3.8
Китай	18.9	30.9	30.9	29.1	27.5	29.5
Южная Корея	26.5	26.9	27.2	26.2	22.1	22.6

Источник: составлено автором (Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.data/worldbank.org/indicator](http://www.data/worldbank.org/indicator) )

В таблицах 3 и 4 представлены экспорт и импорт товаров информационно-компьютерных технологий (в процентах от общего экспорта), к которым, по классификации Всемирного банка, относятся: телекоммуникационное оборудование, аудио и видео техника, компьютеры и относящееся к ним оборудование, электронные компоненты и другие товары, коммуникационных и информационных технологий. Украина постоянно наращивает экспорт данных

товаров, в 2008 году по сравнению с 2005 годом произошло увеличение экспорта с 0,9% до 1,3% (наибольший показатель из данной группы стран был у Китая в 2006 году – 30,9%), но все равно он остается на очень низком уровне, меньше только у Белоруссии.

Таблица 4.

Импорт товаров информационно-компьютерных технологий (в % от общего импорта)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Украина	–	4.8	4.1	3.3	2.6	–
Россия	5.6	9.0	10.0	9.7	8.9	8.4
Белоруссия	2.9	3.3	3.4	3.0	2.7	2.4
Польша	10.5	8.9	9.6	8.5	8.9	–
Франция	13.0	9.6	9.8	8.0	7.2	7.8
Германия	13.0	12.7	12.3	10.0	8.8	9.3
США	18.9	14.8	14.6	13.6	12.5	15.1
Япония	17.6	14.8	13.7	12.2	10.3	12.0
Индия	6.0	8.2	8.2	8.3	5.0	8.8
Китай	22.5	27.7	28.6	26.7	23.2	24.0
Южная Корея	24.4	18.0	16.5	15.2	13.0	14.6

Источник: составлено автором (Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.data/worldbank.org/indicator](http://www.data/worldbank.org/indicator) )

Таблица 5

Экспорт услуг информационных и компьютерных технологий (в % от экспорта сервиса)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Украина	2.5	2.6	3.4	3.6	3.3	5.6	5.5
Россия	4.6	4.3	4.6	6.0	6.1	6.3	6.1
Белоруссия	5.4	5.8	6.5	6.8	7.2	9.0	8.8
Польша	2.8	3.1	3.9	4.0	4.4	5.3	6.5
Франция	2.6	4.3	4.5	4.2	3.8	4.3	4.2
Германия	6.3	7.2	7.7	7.8	8.1	8.4	9.1
США	3.4	3.3	4.2	4.2	4.4	4.7	4.6
Япония	3.5	1.4	1.2	1.2	1.1	1.2	1.3
Индия	31.9	44.6	44.8	45.8	48.2	51.7	47.0
Китай	5.6	3.1	4.0	4.5	5.3	6.0	6.1
Южная Корея	1.3	1.0	1.6	1.2	1.1	1.3	1.2

Источник: составлено автором (Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.data/worldbank.org/indicator](http://www.data/worldbank.org/indicator) )

Информатизация как капитал эквивалентна сумме вноса, вносимого компьютерным оборудованием, программным обеспечением и коммуникационным оборудованием. Производительность труда напрямую зависит от производительности самих компьютеров, их процессоров и от пропускной

способности и надежности компьютерных сетей и программного обеспечения. Важной составляющей данного элемента экономического роста является также количество компьютеров, внедренных во все сферы производства и услуг. В данную составляющую также входит производство микропроцессоров как основных компьютерных компонент. Именно в процессорах реализуются передовые технологии, дающие направления всей отрасли компьютерного производства. Таким образом, компьютерная отрасль складывается из нескольких ветвей, основной из которых является производство микропроцессоров, следующей – производство собственно компьютеров, затем – программного обеспечения и, наконец, другие производства, связанные с внешними устройствами и компьютерными аксессуарами.

В таблице 5 показаны данные по экспорту услуг информационных и компьютерных технологий в процентах от экспорта сервиса, к которым относятся телекоммуникации, почтовые и курьерские услуги, информационные услуги (специализированные компьютерные базы данных, транзакции и новости. Самый большой объем в настоящее время имеет Индия – 51,7% в 2009 г. и некоторое снижение до 47% в 2010, Украина постепенно наращивает объемы экспорта сервиса ИКТ, с 2005 года объем экспортируемых услуг в данной области вырос более чем в 2 раза.

В глобализационных процессах и экономическом развитии большую роль играют коммуникации, иногда становясь решающим фактором. В условиях информационной экономики на первое место выходят средства связи, в том числе, мобильная связь, и компьютерные сети. Современная наука рассматривает процесс развития сетей связи как «диффузию инноваций» [6, с. 272]. Ю.В. Деарт выделяет основные характеристики диффузии инноваций – расстояние, контакт, поле информации, использование мобильной связи и Интернет ускоряет процессы диффузии.

Таблица 6.

Мобильная связь (количество подключенных к мобильной связи на 100 жителей)

	2006	2007	2008	2009	2010
Украина	105	119	120	120	118
Россия	106	120	141	162	168
Белоруссия	61	72	85	102	109
Польша	96	109	115	117	129
Франция	81	87	90	92	97
Германия	104	117	129	128	128
США	81	83	86	89	90
Япония	78	82	86	90	95

Источник: составлено автором (Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.worldbank.org/indicator](http://www.worldbank.org/indicator) )

В таблице 6 приведены данные о мобильной связи, в таблице 7 – об использовании всемирной компьютерной сети Интернет. В Украине на 100 жителей приходится 120 мобильных абонентов, в то время как в США – 97, во Франции – 92.

Наибольшее число подключений – в России - 162. В Украине наблюдается один из самых быстрых увеличений числа пользователей Интернет – с 2006 года их стало больше почти в 7 раз, в то время как в России и Белорусии – чуть более, чем в 2 раза. Однако, как видно из рангов, представленных в таблице 1.15, по числу пользователей Интернет из расчета на 100 жителей Украина занимает только 9 место из 12 стран.

Таблица 7.

## Количество пользователей Интернет (на 100 жителей)

	2006	2007	2008	2009	Ранг
Украина	4.5	13.8	22.5	33.2	9
Россия	18.0	24.6	32.0	42.1	8
Белоруссия	27.7	29.0	32.4	46.7	7
Польша	44.6	48.6	53.1	58.8	6
Франция	45.3	63.9	68.3	69.1	5
Германия	72.2	75.2	78.1	79.5	2
США	70.6	73.5	75.8	78.1	3
Япония	68.5	74.1	75.2	77.7	4
Индия	2.9	4.1	4.5	5.3	12
Китай	10.6	16.1	22.5	28.8	10
Южная Корея	73.3	78.0	80.2	80.9	1
Вьетнам	17.6	21.2	24.5	27.9	11

Источник: составлено автором (Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.data/worldbank.org/indicator](http://www.data/worldbank.org/indicator) )

**ВЫВОДЫ**

Реализации национальной стратегии социально-экономического развития заключается в достижении ее главной цели – экономического роста, который в условиях формирования информационной экономики обусловлен новыми факторами, прежде всего, информационными, компьютерными и коммуникационными технологиями. Данные факторы, как подтверждает проведенное исследование, являются важными не только для Украины, но и других стран, независимо от уровня и тенденций их развития. Увеличение доли экспорта товаров и услуг информационных и коммуникационных технологий, числа пользователей Интернет даст возможность усилить экономический рост национальной экономики, повысить ее конкурентоспособность и, в конечном счете, реализовать социальные программы по улучшению благосостояния граждан Украины.

**Список литературы**

1. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки: Підручник /О. Г. Головніна.–К.: Арістей, 2006.– 612 с.
2. Куценко В. Интеллектуальные ресурсы в экономическом росте: пути улучшения их использования / Б. Данилишин, // Экономика Украины. – 2006. – № 1. – С. 71 – 79.

3. Кендюхов А. Мотивация творческого интеллектуального труда: исследование основных подходов / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 49 – 56.
4. Ладонько Л. С. Формування інноваційно-інформаційного середовища у Чернігівській обл. / Л. С. Ладонько // Формування ринкових відносин в Україні : [зб. наук. пр. /наук. ред. І. К. Бондар]. – Київ, 2008. – № 12 (91). – С. 158 – 162.
5. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В. П. Соловьев. – Киев: Фенікс, 2004. – 560 с.
6. Анализ тенденций развития сетей связи как объектов диффузии инноваций / Ю. В. Деарт // Вопросы экономических наук. – 2005. – № 3. – С. 272 – 275.

**Апатова Н.В. Стратегічні орієнтири економічного зростання України / Апатова Н.В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 3-13.**

Визначаються нові чинники економічного зростання що є орієнтирами стратегії національного розвитку, які обумовлені формуванням інформаційної економіки, розглядаються основні показники економіки України і ряду розвинених держав, держав, що розвиваються і пострадянських країн, їх динаміка і тенденції, обґрунтовується необхідність позитивних змін даних показників для забезпечення економічного зростання.

**Ключові слова:** економічне зростання, інформаційна економіка, стратегія розвитку, національна економіка.

**Apatova N.V. Strategic targets of Ukrainian economy growth / Apatova N.V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 3-13.**

The new factors of the economy growing which conditioned forming of informative economy and being the strategy targets of national development are determined, the basic indexes of economy of Ukraine and other states, their dynamics and tendencies are examined, the necessity of positive changes of these indexes is grounded for providing of the economy growing.

**Keywords:** economy growth. Information economics, strategy of development, national economy.

*Стаття поступила в редакцію 14. 05. 2012 г*

УДК 330.332

## ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

*Білий О.І.*

*Відділ комплексних проблем державотворення Інституту законодавства Верховної Ради  
України*

У статті досліджено системні проблеми енергозабезпечення економіки України, визначено стратегічні пріоритети модернізації національного енергетичного комплексу. Розглянуто цілі європейської енергетичної політики (як стратегічний орієнтир для України). Особливу увагу приділено аналізу системних проблем розвитку альтернативної енергетики в Україні. Виявлено переваги та потенціал використання альтернативної (відновлювальної) енергетики як невід'ємної складової структурної перебудови національного господарства України.

**Ключові слова:** модернізація; енергозабезпечення; альтернативна енергетика; відновлювальна енергетика; структурна перебудова; національне господарство.

### ВСТУП

Формування нових соціально-економічних відносин та нової моделі економічного зростання в Україні потребує структурної модернізації енергетичного сектору та національного виробництва в цілому; диверсифікації джерел енергозабезпечення; впровадження на практиці комплексного використання енергоресурсів (з урахуванням ресурсів відновлювальної енергетики); зменшення енергоємності виробництва продукції (робіт, послуг); оптимізації паливно-енергетичного балансу (у т.ч. шляхом задіяння ресурсів альтернативної енергетики та їх використання у сфері промислового виробництва, сільського господарства, у системі ЖКГ тощо). Енергозабезпечення економічної діяльності суб'єктів господарювання на засадах інтенсивного та інноваційного розвитку, підвищення енергоефективності виробництва традиційно розглядається як основа конкурентоспроможності національної економіки. Зменшення енергетичної залежності – стратегічний пріоритет структурної перебудови національного господарства. Така постановка проблеми обумовлює актуальність даної статті, свідчить про вагоме практичне значення дослідження системних проблем та визначення базових пріоритетів модернізації енергетичного комплексу, системи енергозабезпечення як складової структурної перебудови національного господарства України.

Вітчизняні аналітики та науковці приділяють значну увагу питанням енергозабезпечення та зниження енергетичної залежності національної економіки. Зокрема, визначення місця та ролі енергетичного забезпечення у системі економічної політики України представлено у аналітичній доповіді фахівців НІСД Я.А.Жаліла, Т.А.Тищук, Ю.М.Харазішвілі, О.В.Іванова [1]. Проблеми модернізації вугільної промисловості України та адаптації умов її розвитку до викликів зростання конкурентоспроможності металургійного виробництва висвітлює у своїх

працях В.Білецький [2, с. 29]. Загальні тенденції визначення напрямів зниження енергетичної та сировинної залежності українських виробників мінеральних добрив (зокрема, у сфері хімічного виробництва) представив Н.А.Янковський [3, с. 395]. Основні напрями і пріоритети лібералізації енергетичного ринку Європейського Союзу та виклики, що притаманні системі енергозабезпечення української економіки в умовах глобалізації, дослідила Т.Б.Процюк [4, с. 158]. Слід зазначити, що комплекс проблем, пов'язаний із реалізацією структурних реформ, зорієнтованих на підвищення енергозабезпечення та зростання енергоефективності національного виробництва є надзвичайно широким. Означена проблематика і досі недостатньо висвітлена, що й обумовлює необхідність та актуальність її подальшого наукового дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні системних проблем енергозабезпечення національної економіки, визначенні стратегічних пріоритетів модернізації національного енергетичного комплексу як складової структурної перебудови національного господарства України.

Для досягнення мети, у статті поставлені та розв'язуються наступні завдання:

- визначити системні проблеми у сфері енергозабезпечення та енергоефективності національного виробництва, національного господарства України в цілому;
- дослідити цілі та стратегічні пріоритети європейської енергетичної політики стосовно ефективного енергозабезпечення та зниження енергетичної залежності економіки країн ЄС (що доцільно розглядати як орієнтир для України);
- показати системні перешкоди, що заважають розвитку альтернативної енергетики в Україні, визначити шляхи їх подолання;
- висвітлити переваги та потенціал використання альтернативної (відновлювальної) енергетики в Україні як важливої складової структурної перебудови національного господарства.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ.** Енергозабезпечення функціонування національного господарства є базовою проблемою, від позитивного вирішення якої залежить конкурентоспроможність української економіки та соціально-економічна стабільність; темпи розвитку промислового (у т.ч. експортоорієнтованого металургійного та хімічного виробництва) та агропромислового виробництва; стабільне функціонування сфери житлово-комунального господарства тощо. Національна система енергозабезпечення потребує кардинальної модернізації, що розглядається як невід'ємна складова структурної перебудови економіки. Складовими цього процесу мають стати інноваційно-технічні зрушення у сфері енергозабезпечення та енергоспоживання, диверсифікація ресурсів енергозабезпечення, стимулювання енергозаощадження та перехід до «зеленої енергетики». У свою чергу, впровадження означених вище структурних перетворень потребує державної підтримки, створення конкурентного середовища та подолання монополізму у сфері енергозабезпечення, технічної модернізації національного виробництва з урахуванням вимог енергозаощадження та дотримання екологічних стандартів.

Аналізуючи стан енергозабезпечення України слід зазначити, що домінує у цьому процесі електроенергетика. Встановлена потужність електростанцій країни становить 53,9 млн. кВт. У тому числі: приблизно 50 % їх кількості припадає на теплоелектростанції (ТЕС), 9 % – на гідроелектростанції (ГЕС) та гідроакumuлюючі електростанції (ГАЕС); майже 40 % – на атомні електростанції (АЕС). Обсяг електроенергії, що виробляється в Україні, має тенденцію до зниження – на кінець 2011 р. цей показник становив, приблизно, 180 млрд. кВт-г (станом на 1991 р. – 279 млрд. кВт-г). Найбільший обсяг електроенергії в Україні виробляється на теплоелектростанціях [5]. Виробництво електроенергії на ТЕС характеризується рядом недоліків, у т.ч.: залежить від регулярних поставок паливних ресурсів (вугілля, мазуту, газу, рідше торфу та горючих сланців); робота ТЕС характеризується низьким ККД (до 40 %) та негативно впливає на екологічну ситуацію (викиди CO<sub>2</sub>; зростання теплового ефекту тощо); 92 % діючих в країні енергоблоків ТЕС вже відроби́ли свій розрахунковий ресурс (100 тис. годин) і за рівнем зносу обладнання перебувають у аварійному стані; 64 % енергоблоків українських ТЕС працюють за оцінкою граничного ресурсу (170 тис. годин) і фізичного зношування (200 тис. годин) [5].

Суттєво ускладнює ситуацію щодо ефективного енергозабезпечення в Україні аварійний стан енергетичного обладнання. Науковці зазначають, що понад 30 % всіх повітряних ліній електропередач із навантаженням 220 – 230 кВт експлуатуються понад 40 років; приблизно 76 % обладнання трансформаторних підстанцій виробили свій ресурс; 96 % вугільних шахт України працюють понад 20 років без капітальної реконструкції. На території України майже третина (28 %) всіх діючих тепломереж експлуатуються понад 25 років; 43 % – понад 10 років і тільки 29 % діючих тепломереж використовуються менше десяти років. За оцінками експертів, втрати тепла у централізованих тепломережах дорівнюють, у середньому, 30 – 32 %. Невтішною залишається ситуація із технічним станом мереж енергозабезпечення. Так, фізичне зношення магістральних нафтопроводів на території України перевищує 70 %; газопроводів – у межах 29 – 60 %, адже переважна більшість об'єктів інфраструктури енергозабезпечення експлуатуються понад десять, а у деяких випадках – понад тридцять років [5].

Системні дисбаланси енергозабезпечення національного господарства України супроводжуються проблемами низької енергоефективності. В цілому це збільшує енергозалежність національної економіки, знижує її конкурентоспроможність. Зокрема, негативно впливає на конкурентоспроможність національного виробництва високий рівень фізичного та морального зносу основних фондів промислових підприємств України, переважна більшість яких була введена в експлуатацію ще до 1991 р. та пристосована до використання дешевої сировини і доступних енергетичних ресурсів (переважно – російського газу та нафти). Поряд з цим, для України притаманний високий рівень фізичного та морального зносу основних фондів підприємств з виробництва та розподілення електроенергії, підприємств комунальної сфери та комунальної теплоенергетики. Проблема досягнення ефективного енергозабезпечення загострюється і у зв'язку з тим, що в Україні спостерігається невідповідність національних стандартів у сфері енергозбереження та використання паливно-енергетичних ресурсів стандартам та нормативам розвинутих країн світу (зокрема, країн ЄС). Стандарти при



використанні палива та енергії в процесі здійснення економічної діяльності українськими суб'єктами господарювання всіх форм власності у середньому, перевищують європейські стандарти та нормативи енергозбереження та енергоефективності у 6 – 15 разів (за різними видами економічної діяльності) [6].

В Україні і досі відсутній системний підхід до комплексного вирішення проблем ефективного енергозабезпечення та енергозбереження, не вирішуються екологічні питання, повільно впроваджуються новітні енергозберігаючі технології. В процесі здійснення господарської, управлінської та інших видів економічної діяльності, пов'язаної з видобуванням, переробкою, транспортуванням, зберіганням, виробленням та використанням паливно-енергетичних ресурсів, вимоги щодо енергозбереження не розглядаються як пріоритетні. Традиційно низьким залишається і рівень охоплення суб'єктів господарювання всіх форм власності державною (регіональною) експертизою з енергозбереження; відсутнє систематичне здійснення експертизи з енергозбереження на місцевому (регіональному) рівні. Великою проблемою для України залишаються значні обсяги споживання та неефективного використання енергоресурсів бюджетними установами (школи, лікарні, державні установи); обмеженість фінансування на їх утримання в умовах постійного зростання цін на енергоносії.

Вирішити проблему енергозабезпечення, ефективного енергоспоживання та дотримання вимог енергозаощадження без кардинальної структурної модернізації енергетичного сектора, структурної перебудови національного господарства України в цілому, неможливо. Для вирішення енергетичної проблеми та подолання енергетичної залежності Україна має враховувати досвід країн ЄС (з огляду на стратегічний вибір нашої країни – курс на євроінтеграцію). Зазначимо, що загальні тенденції та пріоритети європейської політики енергозабезпечення та зниження енергетичної залежності економіки країн ЄС слід розглядати як приклад, орієнтир для структурної перебудови національного господарства.

Складовими політики ЄС щодо енергозабезпечення є дотримання енергетичної безпеки країн-постачальників, транзитерів та, безпосередньо, споживачів продукції енергетичного сектору. Базові засади європейської політики у сфері енергозабезпечення відображені у «Європейській стратегії сталої, конкурентоспроможної та безпечної енергетики» [7]. Енергетична політика Європи має три головні цілі:

1. Сталість, що передбачає надання переваги освоєнню відновлювальної (альтернативної) енергетики, енергії з низьким вмістом вуглецю (у т.ч. альтернативного транспортного пального). Такий пріоритет ставить за мету призупинити негативні зміни клімату, поліпшити якість повітря та зберегти екологію.

2. Конкурентоспроможність. Насамперед, йдеться про освоєння нових джерел енергії та нових енергетичних ринків, що має бути вигідно як споживачам, так і всій національній економіці. Досягнення означеної цілі тісно пов'язано з реалізацією структурних перетворень, у т.ч. шляхом інвестування у «чисте виробництво енергії», впровадження структурно-інноваційних зрушень з метою підвищення рівня енергозаощадження та енергоефективності; задіяння дієвих важелів впливу цінової та тарифної політики з метою широкого впровадження на практиці найновіших інноваційних енергетичних технологій, підвищення ефективності енергоспоживання.

3. Безпека енергозабезпечення. Досягнення цієї цілі потребує зниження зростаючої залежності економіки країн ЄС від імпорту енергоносіїв (газу, нафти); передбачає задіяння механізмів диверсифікації як джерел енергопостачань, так і диверсифікації самих енергетичних ресурсів (із неухильним збільшенням питомої ваги альтернативної, відновлювальної енергетики). Означена ціль також передбачає лібералізацію режиму доступу європейських компаній країн ЄС до світових ринків енергоресурсів. В основі цього – недопущення монополізації та підтримка конкуренції на енергетичних ринках ЄС (з урахуванням інтересів споживачів – фізичних та юридичних осіб) [8].

Вирішення проблеми енергозабезпечення та підвищення енергоефективності як для країн ЄС, так і для України у XXI ст. набуває пріоритетного значення. Ситуація в енергетичній сфері нестабільна і у зв'язку з тим, що загальна тенденція на світових ринках – зростання цін на енергоресурси (у т.ч. на нафту та газ). У посткризовий період (з 2009 по 2011 р.) світові ціни на нафту та газ майже подвоїлись, а на електроенергію зросли майже на 50 %). Зростання цін є вкрай обтяжливим для споживачів, але водночас, створює реальні стимули для підвищення енергоефективності та запровадження структурно-інноваційних зрушень у сфері енергозаощадження. Для планети Земля, а отже і для усього людства, внаслідок стрімких темпів зростання обсягів промислового виробництва та збільшення енергоспоживання традиційних енергоресурсів (газу, нафти, вугілля), спостерігається зміна клімату – глобальне потепління. Викиди парникових газів за останні десять років вже викликали глобальне потепління на  $0,6 - 1,3^{\circ}\text{C}$ , а за відсутності кардинальних змін, вже у найближчі 5 – 7 років зростання температури може досягти  $1,4 - 5,8^{\circ}\text{C}$ , що матиме руйнівні екологічні наслідки (таяння лідників, поширення посухи та зменшення питної води, підтоплення територій), що створить глобальну загрозу для виживання людства. Зростання темпів розвитку світової економіки не сприяє зменшенню попиту на сировину та паливо-енергетичні ресурси. Очікується, що до 2030 року попит на продукцію енергетики зросте більш ніж на 60 % (зокрема, мінімальне зростання обсягів світового споживання нафти оцінюється на рівні 1,6 – 2,3 % на рік) [6]. Як стратегічний вихід – задіяння потенціалу альтернативної, відновлювальної енергетики.

Україна має потужний потенціал використання альтернативної, відновлювальної енергетики. Важливими потенційними енергоресурсами України є: гідроресурси – обсяги щорічного виробництва ГЕС оцінено у 4,32 млн т; енергія вітру – 0,8 – 1,0 ГВт (потенціал щорічного виробництва може перевищувати 2 млрд. квт-г); сонячна, геотермальна енергія (до 2015 р. щорічне виробництво геліо- та геотермальної енергетики може збільшитись до 11 млн т у. п.); біогаз, утилізація відходів (потенціал щорічного виробництва енергії оцінюється понад 10 млн. т органічного палива). Загальний потенціал відновлюваних джерел енергії України становить приблизно 78 млн т у. п. на рік (весь обсяг взято за 100 %). За походженням (оцінки 2011 р.) він розподіляється таким чином: вітроенергетика – 24,6 млн т у. п. (31,4 %); мала гідроенергетика – 2,24 млн т у. п. (2,7 %); сонячна енергетика – 4,92 млн т у. п. (6,3 %); біоенергетика – 21,2 млн т у. п. (27,1%); використання штучних горючих газів і метану шахтних родовищ – 13,2 млн т у. п. (16,9 %); інші напрямки (геотермальна енергія, рапсове масло, спирти та ін.) – 12,03 млн т у. п. (15,6 %) [5]. За оцінками, понад 40 % енергетики Україна може забезпечити з відновлювальних джерел [9].

Ресурси нових відновлювальних джерел енергії є доступними та надзвичайно перспективними для ефективного використання на всій території України. Водночас, гальмують їх освоєння порівняно висока собівартість, відсутність доступних кредитів для технічного переозброєння та налагодження масового виробництва альтернативної енергетики. Так, собівартість кіловата електричної енергії вітрових електричних станцій в Україні, у середньому, становить приблизно 4 гривні (для порівняння, у 2011 році собівартість кіловата електричної енергії, виробленого на атомних електростанціях, становила 18 копійок, а на теплових електростанціях – 92 копійки) [5]. Задіяння інноваційних механізмів у сфері виробництва альтернативної енергетики дозволить знизити собівартість та зменшити терміни окупності проектів.

Освоєння в Україні альтернативної енергетики відбувається повільно внаслідок низького рівня технічного переоснащення виробництва; низької інтенсивності використання наявних на місцевому (регіональному рівні) відновлювальних енергетичних ресурсів. Наприклад, у Криму недооціненим є потенціал розвитку сонячної та вітрової енергетики. Західні регіони України повільно розвивають напрямки вирощування та промислового виробництва гранул та пелет з енергетичної верби. Центральна Україна має потужний потенціал розвитку альтернативної енергетики за рахунок використання відходів сільськогосподарського виробництва (соломи, стебла кукурудзи, лузги соняшника, біологічних відходів тваринництва). Україна – країна лідер сільськогосподарського виробництва. Водночас, промислове виробництво пелет, гранул, брикетів з відходів сільськогосподарського виробництва розвивається низькими темпами та спорадично. Недооцінка потенціалу виробництва альтернативної енергетики консервує вирішення в Україні енергетичної проблеми. Не сприяє зниженню рівня енергетичної залежності української економіки й відсутність дієвих механізмів економічного стимулювання та фінансової відповідальності за раціональне використання та економне витрачання паливно-енергетичних ресурсів суб'єктів господарювання всіх форм власності.

За оцінками експертів, налагодження масового виробництва альтернативної енергетики в Україні дозволить підвищити енергетичну безпеку, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва, знизить залежність національного господарства від імпорту енергоносіїв. Адже вже на початку 2012 р. вартість газу для української промисловості дорівнювала 575 дол. США (за 1 тис. куб. м). За такої ціни (та її подальшого зростання) українська продукція буде неконкурентоспроможна не тільки на світових, але й на національному ринку. Натомість, розвиток альтернативної енергетики дає можливість виправити ситуацію. Як приклад – енергія від спалювання однієї тонни лузги соняшника замінює 500 куб. м природного газу. Оскільки у 2011 р. Україна зайняла перше місце у світі по експорту соняшникового масла, то відходи виробництва олії (лузгу соняшника) країна має у достатній кількості. Як мінімум у 5 разів можуть знизитись витрати на енергоресурси при налагодженні використання у тепловій енергетиці відходів деревообробки (зокрема, йдеться про виробництво пелет, гранул з щепи, трісок, хмизу) та спалювання брикетів із соломи, стебла кукурудзи. В процесі освоєння альтернативної енергетики задіяно потенціал інноваційного розвитку (у т.ч. на мікрорівні). Так, понад 90 % тепла від спалювання у нових спеціалізованих твердопаливних котлах пелет, гранул, брикетів

(органічного походження) використовується за цільовим призначенням (а втрати енергії становлять менше 10 %). В цілому ж, середній термін окупності інноваційних енергозберігаючих проектів (та проектів з виробництва альтернативної енергетики) становить 2 – 3 роки [10, с. 18 – 19]. Зокрема, це стосується проектів виробництва енергії з відходів сільськогосподарського виробництва, що тісно пов'язано з налагодженням промислового виробництва міні-твердопаливних котлів, встановлення їх для обслуговування бюджетних установ та установ соціальної сфери (шкіл, лікарень, дитячих садочків), у т.ч. у сільській території.

Розвиток альтернативної енергетики в Україні дозволить здійснити реальні структурні зрушення: знизити обсяги енергоспоживання, підвищити енергоефективність та енергозаощадження; модернізувати енергетичний сектор та сферу енергопостачання; реалізувати на практиці принципи сталого (екологічно-зорієнтованого) типу економічного зростання; позбавити національну економіку традиційної енергетичної залежності та підвищити конкурентоспроможність національного виробництва.

Розвиток альтернативної енергетики в Україні є невід'ємною складовою процесів імпортозаміщення та структурної перебудови національного господарства. Однак, на практиці, український бізнес у сфері освоєння відновлюваних джерел енергії не може на рівних конкурувати з потужними компаніями енергетичного бізнесу. Серед причин – високий рівень монополізації енергетичного ринку, невідповідність рівня інфраструктурного забезпечення енергопостачання та енергозабезпечення світовим стандартам; орієнтація енергетичного ринку України на видобуток та переробку традиційних енергетичних ресурсів (газ, нафта, вугілля). Сформоване монопольне становище обласних енергетичних компаній (які люблять власні бізнес-інтереси) обмежує конкуренцію на українському енергетичному ринку та гальмує розвиток альтернативної енергетики.

Змінити ситуацію на краще можливо за рахунок державної підтримки розвитку альтернативної енергетики як складової реформування системи енергозабезпечення, складової структурної модернізації національного господарства. У світовій практиці розповсюджені дві базові моделі державної підтримки промислового освоєння відновлювальної енергетики: модель, заснована на задіянні квот в процесі використання відновлювальної енергетики (британська система); модель, заснована на використанні дотацій проектів з освоєння відновлювальної енергетики і гнучкій тарифній політиці (німецька система) [8]. Такі механізми стимулювання структурної модернізації у сфері енергозабезпечення слід впровадити і в Україні.

## **ВИСНОВКИ**

Вирішення енергетичної проблеми, подолання енергетичної залежності економіки України тісно пов'язано з успішною модернізацією системи енергозабезпечення, що розглядається як невід'ємна складова структурної перебудови національного господарства.

Серед пріоритетних напрямів модернізації системи енергозабезпечення в Україні слід визнати: диверсифікацію системи енергопостачання та енергозабезпечення; оновлення та технічну модернізацію основних фондів

енергетики та її інфраструктури; впровадження та стимулювання раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів шляхом комбінованого виробництва електричної та теплової енергії (когенерації) з використанням місцевих енергетичних ресурсів (наприклад – вугілля, торфу, ресурсів відновлювальної енергетики тощо); запровадження дієвих стимулів щодо стимулювання інноваційного освоєння наявних на місцевому (регіональному) рівні як традиційних (природних копалин – покладів торфу, бурого вугілля, горючих сланців; відходів вуглевидобутку – метанового газу); так і альтернативних (відновлювальних) паливно-енергетичних ресурсів. Особливу увагу в Україні слід приділити розвитку альтернативної (відновлювальної) енергетики як невід’ємної складової процесів імпортозаміщення та структурної перебудови національного господарства. Україна має потужний потенціал щодо освоєння ресурсів геліоенергетики (енергія сонця); вітрової енергетики; розвитку малих гідроелектростанцій; освоєння ресурсів біологічного походження: відходів сільськогосподарського виробництва – рослинництва (солома, лузга соняшника, стебла кукурудзи); тваринництва (біологічні відходи); відходів деревообробки тощо. Потужний потенціал щодо розвитку альтернативної енергетики мають регіони України, що спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції.

Для активізації процесів модернізації системи енергозабезпечення в Україні слід запровадити дієві механізми фінансового забезпечення реалізації проектів енергоефективності (та енергозбереження); ввести плату (штрафні санкції) за прямі втрати та нераціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; запровадити практику укладання соціальних угод із надро-користувачами (у т.ч. стосовно умов видобутку паливно-енергетичних ресурсів) та чітко визначати їх участь у реалізації проектів з енергозабезпечення та енергозбереження.

Складовою модернізації системи енергозабезпечення має стати налагодження регулярного, систематичного моніторингу та дієвого контролю за ефективним використанням паливно-енергетичних ресурсів (суб’єктами всіх форм власності). На місцевому (регіональному) рівні серед суб’єктів господарювання всіх форм власності та населення доцільно запровадити популяризацію даних про економічні, екологічні, соціальні переваги енергозбереження та про економічні переваги переходу на використання альтернативної енергетики. Слід налагодити роботу щодо підвищення громадського освітнього рівня, поінформованості населення у цій сфері. В Україні доцільно створити регіональні мережі поширення інформації, налагодити регулярну роботу консультативних центрів та центрів підвищення кваліфікації персоналу з питань енергоефективності та енергозбереження. Модернізація системи енергозабезпечення, підвищення ефективності енергоспоживання є невід’ємною складовою процесів імпортозаміщення та структурної перебудови національного господарства України.

#### **Список літератури**

1. Тишук Т.А. Економіка України у 2011 році: прогноз динаміки, виклики та ризики / Т.А.Тишук, Ю.М.Харазішвілі, О.І.Іванов; за заг. ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 88 с.

2. Білецький В. Модернізація вугільної промисловості в Україні: техніко-економічні та суспільно-політичні аспекти / В. Білецький // Вісник Донецького національного університету. – Серія В. – Економіка і право. – 2011. – № 1. – Т.2. – С. 29 – 33.
3. Янковський Н.А. напрями зниження енергосировинної залежності виробників мінеральних добрив / Н.А. Янковський // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2012. – Часть I. – С. 395 – 401.
4. Процюк Т.Б. Лібералізація енергетичного ринку Європейського Союзу / Т.Б. Процюк // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журнал / Голов. Ред. О.П. Степанов. – К.: НАУ, 2010. – № 2. – С.158 – 161.
5. Матеріали Круглого столу «Енергетичний потенціал Українського Причорномор'я: стан і перспективи його використання (Одеса, 15 травня 2012 р., НІСД, Одеський регіональний філіал) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://od.niss.gov.ua>
6. Сайт Центру міжнародної макроекономіки (Великобританія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.econ.ox.ac.uk/Research/cim](http://www.econ.ox.ac.uk/Research/cim)
7. Action Plan for Energy Efficiency: Realising the Potential. – COM (2006) 545 final. – Commission of the European Communities, Brussels, 19.10.2006. – 348 p.
8. Energy Efficiency. Policy Papers. Legislation. – European Communities, Brussels. — Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/energy/demand>
9. Рибаківа І. Україна може забезпечити 40% своєї енергетики з відновлювальних джерел / І. Рибаківа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.ua/articles/business/ukrajina-mozhe-zabezpechiti-40-svoeji-energetiki-z-vidnovlyuvalnih-dzherel-ekspe/393399>
10. Отходы вместо газа // Инвест газета. – 2012. – № 3. – С. 18 – 21.

**Белый А.И. Приоритеты модернизации системы энергообеспечения как составляющая структурной перестройки национального хозяйства Украины / Белый А.И. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и Управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 14-22.**

В статье исследованы системные проблемы энергообеспечения экономики Украины, определены стратегические приоритеты модернизации национального энергетического комплекса. Рассмотрены цели европейской энергетической политики (как стратегический ориентир для Украины). Особое внимание уделено анализу системных проблем развития альтернативной энергетики на Украине. Выявлены преимущества и потенциал использования альтернативной (возобновляемой) энергетики как неотъемлемой составляющей структурной перестройки национального хозяйства Украины.

**Ключевые слова:** модернизация; энергообеспечение; альтернативная энергетика; возобновляемая энергетика; структурная перестройка; национальное хозяйство.

**Bilyi O.I. Priorities for the modernization of energy supply as component of the Ukrainian economy restructuring / Bilyi O.I. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), No. 1. – P. 14-22.**

Comprehensive approach to power supply of Ukraine's economy is presented in the article. The strategic priorities for the modernization of the national energy sector are defined. The objectives of the European energy policy (as a strategic guide for Ukraine) are researched. The systemic problems of the development of alternative energy in Ukraine are analyzed. The advantages and the potential of alternative (renewable) energy as an integral part of the restructuring of the Ukrainian economy are studied.

**Key words:** modernization, energy supply, alternative energy, renewable energy, restructuring, national industry.

*Статья поступила в редакцию 14. 05. 2012 г.*

УДК 336.74

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ И ЕЕ РАЗВИТИЕ В УКРАИНЕ

*Боднер Г.Д., Друзин Р.В.*

*Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: [druzinry@gmail.com](mailto:druzinry@gmail.com)*

В статье рассматриваются теоретические и методологические основы развития и функционирования института секьюритизации. Проведен сравнительный анализ структурного развития глобальных мировых финансовых активов и финансовых активов Украины. Предложены меры по дальнейшему развитию секьюритизации на отечественном финансовом рынке.

**Ключевые слова:** секьюритизация, финансовые активы рынка ценных бумаг, банковские кредиты.

### ВВЕДЕНИЕ

Современная рыночная экономика представляет собой сложную, многофункциональную систему, в которой системообразующую роль играет механизм формирования финансовых ресурсов и их целевого использования. Фондовый рынок в этом плане является уникальной составляющей экономической системы, одновременно выполняя две основных функции: перераспределения временно свободных денежных средств и трансформации отношений собственности, обеспечивая тем самым структурную перестройку экономики и стимулирование роста производства.

Благодаря эмиссии и обращению ценных бумаг обеспечиваются инвестиционные процессы, автоматический перелив средств в наиболее эффективные отрасли народного хозяйства.

Одним из главных индикаторов развития национального фондового рынка является его капитализация, которая в настоящее время находится на достаточно низком уровне.

Такая ситуация связана с отсутствием достаточного предложения инструментов фондового рынка с приемлемыми для инвесторов характеристиками доходности, рискованности, ликвидности и защищенности, а также с незначительным объемом инвестиционного капитала.

Кроме этого, на фондовом рынке наблюдаются весьма узкие возможности для секьюритизации финансовых активов, что сдерживает обращение таких активов и ограничивает возможности привлечения долгосрочных инвестиционных ресурсов в важные отрасли экономики [1].

В настоящее время в Украине практически отсутствуют научные исследования о влиянии секьюритизации и присущих ей инструментов структурированного финансирования на макроэкономические параметры финансового рынка в целом, а также на институциональное развитие фондового рынка в частности. Отсутствие отечественных финансовых методологий, посвященных секьюритизации, не говоря о полном отсутствии в законодательстве соответствующих правовых дефиниций и устоявшейся терминологии, безусловно, сдерживает адаптацию достаточно

богатого зарубежного опыта секьюритизации в условиях украинской экономики, нивелирует широкие инвестиционные возможности фондового рынка [2].

Общие вопросы методологии секьюритизации, в частности, секьюритизации активов (которая обеспечивается финансированием и рефинансированием любых активов с помощью выпуска облигационных займов или других ценных бумаг) или классической секьюритизации (которая финансируется с помощью банковского кредита) исследуются Х. Бэр, Э. Девидсоном, Л. Хейром, С. Шварцем, Дж. Синки. В трудах российских ученых Л. Красавиной, Д. Михайлова, Б. Рубцова, Б. Федорова, Т. Френкеля, В. Усопкина, О. Яблонской секьюритизация рассматривается как макроэкономическая тенденция роста роли ценных бумаг и инструментов на их основе с одновременным перемещением рынка заимствований от классического банковского кредитования в направлении финансирования на денежном рынке и рынке капитала с помощью эмиссии ценных бумаг. Отдельные аспекты секьюритизации финансовых активов нашли свое отображение в исследованиях как российских, так и отечественных ученых: Базаевой, А. Грязновой, С. Улюкаева, Н. Бурмаки, Е. Карповой, Е. Тригуб и других [3, 4, 5, 2, 6]. Таким образом, постоянное развитие ипотечного кредитования и необходимость поиска постоянных источников долгосрочных финансовых ресурсов не позволяют останавливаться на достигнутом и требуют глубокого изучения данной проблематики.

Цель статьи заключается в исследовании тенденций развития секьюритизации на современном этапе и выработке направлений дальнейшего развития процесса секьюритизации на финансовом рынке Украины.

#### **ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА**

Секьюритизация на протяжении трех последних десятилетий оказывает существенное влияние на развитие мирового рынка капитала. Все более разнообразным становится спектр долговых финансовых инструментов, обеспечивается выход на фондовые рынки новых участников, в первую очередь корпораций и инвесторов, что, как следствие, способствует существенному углублению и расширению рынка капитала.

Исследования процесса перемещения денежных средств на рынке капитала позволили современным ученым дать определение секьюритизации в широком и в узком смысле. Основоположителем определений является швейцарский экономист Х. П. Бэр, определяющий секьюритизацию в широком смысле как «перемещение международного финансирования с рынка кредитов на денежный рынок и рынки капитала; замена кредитного финансирования схемами, основанными на выпуске ценных бумаг; исключение банков из схем финансирования» [7]. Само понятие заимствовано из английского языка и происходит от наименования ценных бумаг – Securities.

В узком смысле это понятие определяется Х. П. Бэр как секьюритизация активов – «инновационная техника финансирования; специфическая форма в рамках общей тенденции к секьюритизации; основная идея: списание финансовых активов с баланса предприятия и их рефинансирование посредством выпуска ценных бумаг на международном рынке и рынке капиталов» [7].



По мнению А. Г. Грязновой, под секьюритизацией следует понимать тенденцию возрастания роли ценных бумаг и инструментов на их основе на рынке капиталов, привлечение финансирования путем выпуска ценных бумаг и инструментов на их основе вместо привлечения банковских ссуд. Секьюритизация выражается, с одной стороны, в увеличении доли финансирования за счет выпуска ценных бумаг и инструментов на их основе по сравнению с кредитным финансированием, с другой стороны – в расширении видового разнообразия ценных бумаг и всевозможных производных от них гибридных инструментов [4].

Основными причинами возникновения и развития секьюритизации, по мнению С. Улюкаева, послужили:

- меньшая стоимость финансовых средств на фондовых рынках по сравнению с кредитными рынками;
- высокая изменчивость процентных ставок по кредитам;
- изменение банковских регулятивных и налоговых норм;
- ускорение информационного обмена вследствие компьютеризации и технологического усовершенствования средств связи [5].

Как отмечает С. З. Мошенский, в современной мировой финансовой системе наблюдается долгосрочная тенденция к снижению значения банков и роста небанковского институционального инвестирования на рынке ценных бумаг. Например, в США следствием данной тенденции является то, что в 1860 г. банки контролировали 71,4% всех финансовых ресурсов, в 1939 г. – 51,2%, в 1970 – 31%, в 1999 г. – 24%, в 2007 – 18,1% [8]. Распределение активов мирового финансового рынка между рынком ценных бумаг (с учетом секьюритизированных кредитов) и банковскими кредитами согласно данным McKinsey Global Institute представлено на рис. 1.

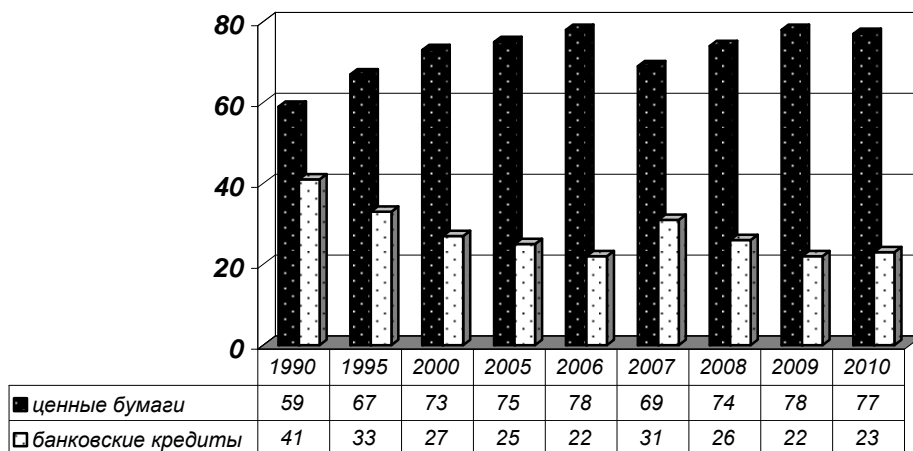


Рис. 1. Динамика перераспределения активов мирового финансового рынка между рынком ценных бумаг и банковскими кредитами [9]

Анализ аналогичных показателей, сложившихся в Украине, показал, что удельный вес ценных бумаг на отечественном рынке значительно ниже по сравнению со сложившимся на мировом финансовом рынке. Так, в 2010 году он составил 47% при мировом уровне – 70% и соответственно банковские кредиты находились на уровне 53% и 30% общих объемов в Украине и на мировом финансовом рынке (рис. 2).

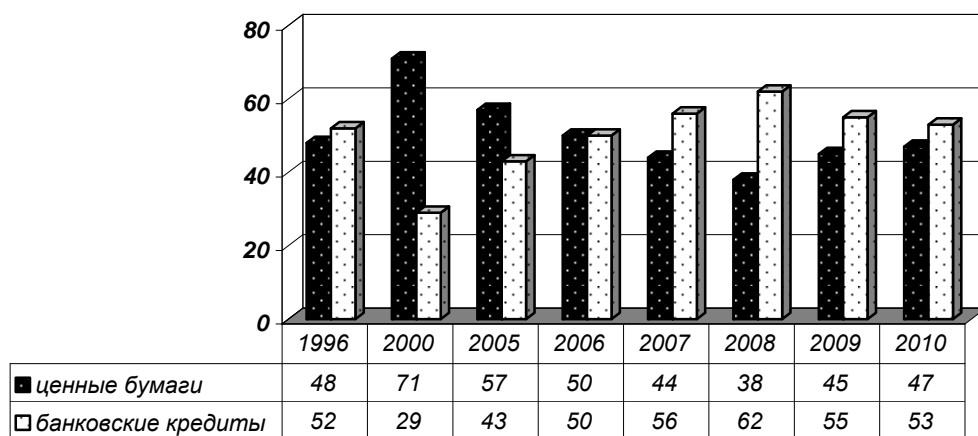


Рис. 2. Структура активов финансового рынка Украины в 1996-2010 гг., % [10; 11]

Согласно данным McKinsey Global Institute мировые финансовые активы увеличились с \$54 трлн. в 1990 году до \$212 трлн. в 2010 году, или в 3,9 раза. При этом темп роста банковских кредитов составил 222,7%, ценных бумаг (с учетом секьюритизированных в ценные бумаги кредитов) – 528,1% (табл. 1).

Таблица 1.

Динамика глобальных мировых финансовых активов, \$трлн.

Виды финансовых активов	Годы								
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Акции (капитализация фондового рынка)	11	18	36	46	55	65	34	48	54
Государственные долговые ценные бумаги	9	13	16	25	28	30	32	37	41
Облигации финансовых институтов	8	11	19	29	35	41	41	44	42
Облигации нефинансовых корпораций	3	3	5	6	7	8	8	9	10
Секьюритизированные кредиты	2	3	6	11	14	15	16	16	15
Несекьюритизированные кредиты	21	24	32	38	40	43	44	47	49
Всего активов	54	72	114	155	179	202	175	201	212

Источник: составлено согласно данным [9]

Увеличение активов финансового рынка Украины, как видно из табл. 2, происходило в анализируемом периоде более высокими темпами. Так, в целом они увеличились с 10,5 млрд. грн. в 1996 году до 1381,6 млрд. грн. в 2010 году, или в 131,3 раза. Это связано со становлением всех сегментов финансового рынка, объемы активов которых в начале 90-х годов практически находились на нулевой отметке. Банковские кредиты при этом выросли в 133,2 раза, объемы ценных бумаг – в 129,2 раза.

Таблица 2.

Динамика финансовых активов Украины, млрд. грн.

Вид финансовых активов	Годы							
	1996	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Акции (номинальная капитализация фондового рынка)	1,95	46,5	152,4	195,9	245,9	292,1	393,2	433,7
Государственные долговые ценные бумаги	3,06	1,89	7,15	1,6	3,6	23,5	74,5	70,7
Частные долговые ценные бумаги (облигации предприятий)	0,01	0,13	26,85	48,9	93,4	127,8	134,9	144,4
Банковские кредиты	5,5	19,6	143,4	245,2	426,9	734,0	723,3	732,8
Всего активов	10,52	68,12	329,8	491,6	769,8	1177,4	1325,9	1381,6

Источник: составлено согласно данным [10; 11]

Следует отметить, что здесь автором используются данные о номинальной капитализации фондового рынка, то есть об объемах акций, зарегистрированных Национальной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР), а аналитиками мирового финансового рынка - объемы акций, находящихся в листинге и обращающихся на фондовых биржах (см. табл. 1). Получить такие данные в динамике за анализируемый период по отечественному фондовому рынку не представилось возможным. Вместе с тем данные, опубликованные НКЦБФР в годовом отчете за 2010 год об объеме капитализации фондового рынка в размере 171,6 млрд. грн., позволяют определить, что общая сумма финансовых активов в 2010 году составила бы 1119, 5 млрд. грн., а удельный вес банковских кредитов – 65,5%, ценных бумаг соответственно – 34,5%, что ниже данных, представленных в табл. 2.

На финансовом рынке Украины, таким образом, преобладают вложения инвесторов в банковские депозиты, и у рынка ценных бумаг имеются значительные потенциальные возможности для дальнейшего развития, в том числе и за счет секьюритизации.

Особый интерес, с нашей точки зрения, представляет рассмотрение секьюритизации в узком смысле, то есть секьюритизации активов, которая только начинает свое развитие в Украине.

Появление секьюритизации активов стало логичным следствием общей тенденции к повышению роли ценных бумаг. Она представляет собой специфическую технику финансирования, сформировавшуюся в рамках общей тенденции к секьюритизации. Если рассматривать секьюритизацию активов с экономической точки зрения, то она соединила в себе тенденцию к оптимизации источников финансирования с учетом возрастающей роли инструментов рынка ценных бумаг и управления рисками активов за счет отделения их друг от друга [5].

Необходимо отметить, что в странах с развитым рынком капитала механизм секьюритизации активов получил широкое распространение. Развитие секьюритизации в США началось в 1970-е годы с ипотечных кредитов, а позже распространилось на потребительские кредиты и права требования по кредитным картам. В 1990-е годы секьюритизация охватила наиболее значительную часть ссудного и акционерного капиталов. В Западной Европе развитие активности рынка капиталов началось в конце 1980-х и начале 1990-х годов. Ключевыми видами секьюритизируемых активов были ипотечные и потребительские кредиты.

До финансового кризиса секьюритизация, безусловно, являлась одним из основных источников финансирования для компаний и банков во всем мире. Состояние мирового рынка секьюритизации можно характеризовать, исходя из данных по выпуску секьюритизированных ценных бумаг (рис. 3).

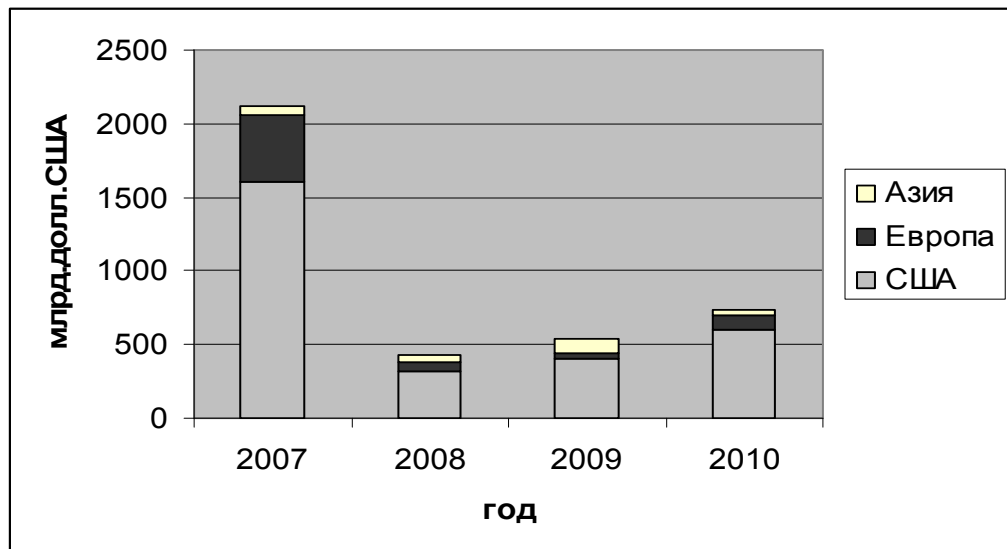


Рис 3. Чистый выпуск секьюритизированных ценных бумаг в мире, млрд. USD  
 Источник: составлено согласно данным [10; 11]

Как видно из рисунка, в 2007 (докризисном) году чистый выпуск секьюритизированных ценных бумаг в мире (чистый выпуск = ценные бумаги, проданные на рынке – ценные бумаги, удержанные банками-эмитентами), составил \$2125 млрд. В 2008 году произошло значительное снижение данного показателя (практически более чем в 5 раз), в 2009 и 2010 годах наблюдалась некоторая

активизация мирового рынка секьюритизированных активов. Так, стоимость чистого выпуска секьюритизации увеличилась в 2010 году с \$ 538 млрд. до \$ 739 млрд., или на 49% по сравнению с 2009 годом, что немного выше отметки 2008 года. Чистый выпуск 2010 года составляет всего лишь треть выпуска 2007 года [3].

На мировых рынках секьюритизации США остаётся доминирующим игроком. Чистый выпуск США в 2010 году равнялся \$645 млрд., что составляет 81% от мирового чистого выпуска.

Чистый выпуск в Европе увеличился с \$26 млрд. до \$96 млрд., что является 1/5 от \$457 млрд. в 2007 году, но с признаками улучшения в ожиданиях инвесторов. Доля сделок, в которых часть ценных бумаг остаётся у эмитентов, в Европе уменьшилась с 95% в 2009 до 80% в 2010 году. На ситуацию на рынке в Европе в меньшей степени влияют операции переполучки ценных бумаг, обеспеченных активами (ABS) центральных банков. Более того, выпуск ограничен конкурирующими источниками финансирования, такими, как обеспеченные облигации, а также избыточным количеством нераспределённых выпусков ценных бумаг, обеспеченных активами [3].

Первая в странах СНГ сделка по секьюритизации активов была осуществлена в Казахстане. В октябре 2003 года Народный сберегательный банк Казахстана (Халык-банк) привлек 100 млн. долларов в рамках программы секьюритизации входящих платежей. Для проведения сделки была учреждена специальная инвестиционная компания (SPV) Halyk Remittances Finance Company Ltd, которой продали права на существующие и будущие платежи Халык-банка, поступающие от банков-корреспондентов в США и странах Западной Европы. В рамках секьюритизации использовались такие меры кредитной поддержки, как многократное превышение ожидаемых поступлений над выплатами (избыточное обеспечение) и образование резерва [12].

В 2004 году две крупные сделки осуществили российские компании - «Газпром» и Росбанк. «Газпрому» удалось за счет размещения евробондов, обеспеченных будущими поступлениями от продажи природного газа, привлечь 1,25 млрд. долларов под рекордно низкую на тот период времени процентную ставку 7,2% годовых. Росбанк провел секьюритизацию банковских активов, в ходе которой привлек около 300 млн. долларов. В качестве обеспечения использовались будущие поступления по картам международных платежных систем Visa, MasterCard и Maestro. В последующие годы в России были осуществлены десятки сделок по секьюритизации активов.

Первую в истории украинского банковского дела трансграничную внебалансовую секьюритизацию ипотечных активов осуществил в феврале 2007 г. «Приват-банк» на общую сумму 180 млн. долл. США. При этом размер старшего транша ипотечных облигаций составлял 134,1 млн. долл. США, второго транша – 36,9 млн. долл. США. Уникальность этой секьюритизации заключается также в том, что впервые долговые обязательства украинского эмитента получили от международных рейтинговых компаний инвестиционные рейтинги (по старшему траншу «Ваа3» от агентства Moody's и по второму траншу «BBB-» от агентства Fitch). По нашему мнению, успешность проведения данного соглашения была

обеспечена, в первую очередь, благодаря участию в качестве финансового консультативного международной аудиторской компании «eloitte», а также экспертов в отрасли международного права юридических фирм «Baker & McKenzie» и «White & Case». Организатором секьюритизационного соглашения «Приватбанка» выступил швейцарский банк UBS AG [6].

В марте 2007 г. началось размещение ипотечных облигаций, эмитированных АБ «Укргазбанк». Это – первый («пилотный») проект в отечественной практике ипотечного кредитования по созданию эффективной системы рефинансирования ипотечных кредитов и привлечения долгосрочных источников финансовых ресурсов на цели ипотечного кредитования с помощью балансовой секьюритизации. Основные параметры данного выпуска такие: объем выпуска – 50 млн. грн.; номинальная стоимость одной облигации – 1000 грн.; тип облигации – обычные ипотечные облигации; дата погашения – 25 февраля 2010 г.; количество купонов – 12; купонный период – 91 день; процентная ставка для всех купонных периодов – 10,5% годовых [6].

В 2004 г. в целях распространения практики секьюритизации ипотечных активов в Украине правительством было создано учреждение второго уровня (то есть отечественное SPV) – Государственное ипотечное учреждение (далее ГИУ). Предметом деятельности ГИУ является рефинансирование банков-ипотечных кредиторов при условии соблюдения ими стандартов ипотечного кредитования и за счет средств, полученных от размещения ценных бумаг. По состоянию на 31 декабря 2011 г. ГИУ заключило генеральное соглашение о сотрудничестве со 106 коммерческими банками, совокупный кредитный портфель ГИУ составлял 746 млн. грн., а ставка рефинансирования партнеров банков – 13,5% годовых [13].

В 2007 году был успешно размещен на внутреннем рынке первый выпуск облигаций ГИУ, обеспеченных государственной гарантией по закону о Государственном бюджете на 2006 г. Номинальная сумма размещения – 1 млрд. грн. Аналогичные по размерам выпуски облигаций были размещены ГИУ в 2008 и 2009 годах. В последующие годы под влиянием финансового кризиса ГИУ практически прекратило свою деятельность в связи с резким сокращением объемов ипотечного кредитования коммерческими банками и только со второй половины 2011 года ГИУ возобновило активные операции по рефинансированию ипотечных кредитов. На протяжении года Государственным ипотечным учреждением приобретено у партнеров банков 290 ипотечных кредитов, на сумму свыше 76 млн. грн. [13].

Дальнейшее развитие секьюритизации ипотечных активов по программе ГИУ, которая предусматривает отбор в пул активов лишь квалифицированных по четко установленным критериям ипотечных кредитов будет способствовать появлению на финансовом рынке Украины надежных инструментов инвестирования.

## **ВЫВОДЫ**

В странах с развитым рынком капитала механизм секьюритизации активов получил широкое распространение. Мировой опыт показывает, что секьюритизация рынка начиналась в условиях становления ипотечных и потребительских кредитов.

В Украине данный процесс пока не получил необходимого уровня развития. Для его становления требуется одновременная реализация двух процессов: совершенствование законодательной базы и формирование благоприятных условий. На наш взгляд, необходимым является принятие специального закона о секьюритизации активов с одновременным внесением изменений в ряд действующих законов о ценных бумагах и финансовом рынке. В частности, нуждаются в законодательном решении вопросы по существенному расширению перечня видов финансовых активов, а также круга правовых требований, которые могут быть использованы для секьюритизации. Необходимо установить дополнительные требования к эмитентам ценных бумаг, выпускаемых при секьюритизации, повышать кредитные качества ценных бумаг. Формированию отечественного рынка секьюритизации будет способствовать обеспечение возможности инвестирования в ипотечные ценные бумаги средств крупных институциональных инвесторов, а также развитие инфраструктуры рынка секьюритизации, включая формирование новых институтов. Правительству, Национальному банку Украины и Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку необходимо объединить усилия по формированию благоприятной среды для инвесторов и кредиторов при осуществлении финансирования экономического развития в нашей стране, а также в сфере разработки законодательного обеспечения секьюритизации и развития внутренней инвестиционной базы в Украине.

#### Список литературы

1. Проект програми розвитку фондового ринку України на період з 2011 по 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ssmc.gov.ua](http://www.ssmc.gov.ua).
2. Бурмака М. О. Сек'юритизація як інструмент регулювання ринку позикового капіталу : міжнародний досвід та перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / М. О. Бурмака. – Режим доступу : [http://www.lib.academy.sumy.ua/library/Visnik\\_2\\_\(25\)\\_2008.htm](http://www.lib.academy.sumy.ua/library/Visnik_2_(25)_2008.htm).
3. Базаева В.В. Мировые тенденции развития секьюритизации в условиях глобального финансового рынка / В.В. Базаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uecs.ru/uecs-36-122011/item/868-2011-12-19-11-28-09>.
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общей ред. А. Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
5. Улюкаев С. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов: как трактовать? / С. Улюкаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/general/1678-sekyuritizaciya-bankovskix-aktivov.html>
6. Тригуб. О.В. Сек'юритизація іпотечних активів: світовий досвід та перспективи впровадження в Україні / О.В. Тригуб // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 27-31.
7. Бэр Х. П. Секьюритизация активов / Х. П. Бэр. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 624 с.
8. Мошенський С. З. Трансформаційні процеси на світових ринках цінних паперів / С. З. Мошенський // Фінанси України. – 2009. – №7. – С. 54-63.
9. Mapping global capital markets 2011 Aug. 2011 | by Charles Roxburgh, Susan Lund, John Piotrowski [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial\\_Markets/Mapping\\_global\\_capital\\_markets\\_2011](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial_Markets/Mapping_global_capital_markets_2011)
10. Грошово-кредитна та банківська статистика // Бюлетень Національного банку України. – 2011. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/>.

11. Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ssmc.gov.ua](http://www.ssmc.gov.ua).
12. Богута Н. Вторая жизнь кредита / Н. Богута [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.expert.ua/articles/7/0/3500/>.
13. Історія створення та розвитку Державної іпотечної установи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipoteka.gov.ua/>.

**Боднер Г. Д., Друзін Р. В. Актуальні проблеми сек'юритизації та її розвиток в Україні / Боднер Г. Д., Друзін Р. В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 23-32.**

В статті розглядаються теоретичні та методологічні засади розвитку і функціонування інституту сек'юритизації. Проведено порівняльний аналіз структурного розвитку глобальних світових фінансових активів та фінансових активів України. Запропоновані засоби подальшого розвитку сек'юритизації на вітчизняному фінансовому ринку.

**Ключові слова:** сек'юритизація, фінансові активи ринку цінних паперів, банківські кредити.

**Bodner G., Druzin R. Actual problems of securitization and its development in Ukraine / Bodner G., Druzin R. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 23-32.**

The paper examines the theoretical and methodological foundations for the development and functioning of the Institute of securitization. A comparative analysis of the structural development of the global world of financial assets and financial assets in Ukraine. The measures for the further development of securitization in the domestic financial market.

**Keywords:** securitization, financial assets in the securities market, bank credits.

*Стаття поступила в редакцію 17. 05. 2012 г*



УДК 378.1-005.591.6

## МЕНЕДЖМЕНТ ОСВІТИ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІКИ

Гаращук О.В. \*, Куценко В.І. \*\*

\*Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, м. Київ, Україна

\*\*ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», м. Київ, Україна

*„Будь-які переміни несуть із собою можливості. Тому реакцією організації на зміни має бути не вичікування, а підвищення активності”*

Д. Уелч

Розкривається значення освіти в соціально-економічному розвитку. Підкреслюється, що останнім часом якість освіти знижується. А тому запропоновано шляхи модернізації менеджменту освіти в цілому і вищої, зокрема, що має послужити важливим чинником розвитку суспільства та економіки.

**Ключові слова:** менеджмент, освіта, модернізація, ефективність, конкурентноздатність.

### АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ

В умовах становлення та розвитку в Україні ринкової економіки все гострішою постає потреба у висококваліфікованих кадрах, у їх професіоналізації. Адже результати діяльності будь-якої сфери залежать від рівня підготовки її працівників, а це значить – від стану освітньої сфери, від її готовності задовольняти потреби реальної економіки, суспільства в цілому і кожної особистості, зокрема. У динамічному світі пред'являються неабиякі вимоги до діяльності сучасних освітніх закладів. І ці проблеми знаходяться у полі зору досліджень багатьох науковців. Серед останніх варто назвати роботи Анісімова О.С., Калініної Л.І., Карамушко Л.М., Олійника В.В., Ярмаченка М.Д. та ін. Разом із тим в опублікованих роботах ще недостатня увага приділена питанням модернізації освіти її менеджменту, здійснення яких й забезпечило б ефективний соціально-економічний розвиток країни.

Тому метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності підвищення якості освіти, підготовки кадрів, перш за все впроваджуючи цілий комплекс шляхів модернізації навчальних закладів й освітнього процесу та управління.

Виклад основного матеріалу. За даними Всесвітнього економічного форуму Україна в 2010 р. із 139 країн світу займала 82 місце за конкурентоспроможністю, 62 – за інноваційною діяльністю, 49 – за ефективністю ринку, 46 – за рівнем розвитку вищої освіти та професійної підготовки, 73 – за якістю життя, 69 – за індексом людського розвитку. Не кращими ці показники були і у 2011 році. Серед багатьох причин такого стану слід назвати стан освітнього сектора економіки, зокрема вищої освіти. Адже ще майже 2,5 тис. років тому Платон зазначав, що

процвітає лише та країна, якою управляють спеціально підготовлені кадри. Тобто цим підкреслюється надзвичайно важлива роль освіти в розвитку економіки. Ця роль посилюється в економіці, що базується на знаннях. Така економіка передбачає:

- інституційні зміни у підготовці кадрів;
- можливості, що забезпечуються новими технологіями (включаючи й управлінські);
- визначення стратегічних напрямів розвитку, здатних забезпечити конкурентні переваги в глобалізаційній економіці;
- уточнення потенційних територій інноваційного розвитку;
- розробку проектів і програм, забезпечення їх стійкості;
- будівництво суспільства рівних можливостей і соціального добробуту, в якому свобода є „реально працюючим інститутом, визначаючим порядок взаємодії держави і суспільства”.

Освіта в умовах економіки знань є не лише кузницею кадрів, а і засобом виробництва утилітарних знань, умінь і навиків. Освіта – це свого роду бренд суспільства. У високорозвинутих країнах ця сфера економічної діяльності визначає їх конкурентноздатність. Встановлено, що при зростанні інвестицій на 1% в систему освіти валовий внутрішній продукт (ВВП) зростає на 4-6%. Дослідження, проведені національним центром якості освіти персоналу США, приміром, показали, що 10-процентне збільшення витрат на зростання освітнього рівня працівників підвищує їх продуктивність на 8,6%, тоді як 10-процентне збільшення інвестицій у виробничій сфері зумовлює зростання продуктивності на 3,4%. За рахунок системи освіти і базованих на ній наукоємних галузей розвитку країни світу отримують до 40% валового національного продукту [1, с.18–25]. Щоправда, в Україні такої еластичності не проглядається. І цьому сприяють перш за все низькі витрати на освіту, відсутність єдиної державної політики в області освіти та її фінансового забезпечення (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка фінансування вищої освіти

Видатки у % до	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2010-2011, +,-
Загальних видатків	14,7	18,1	19,7	21,7	21,1	21,0	-0,1
ВВП	1,3	1,8	2,0	2,3	2,3	1,9	-0,4

Джерело: [2, с. 3].

Не дивлячись на те, що фінансові ресурси на розвиток освіти мають тенденцію до зростання, їх обсяг ще далекий до реальної потреби. Крім того, як видно із таблиці 1, останнім часом спостерігається зменшення частки загальних видатків і ВВП на розвиток вищої освіти, що не може не позначитись на якості підготовки кадрів. Адже, як стверджує ректор Московського університету ім. М. Ломоносова В. Садовнічий, для забезпечення добре підготовленого фахівця необхідно виділяти не менше 40 тис. дол. США.

У багатьох країнах світу для поліпшення свого фінансового стану вищі навчальні заклади активно співпрацюють з приватним сектором економіки. Так, у

Франції державні дослідницькі гранти надаються в першу чергу проектам, які реалізуються з приватними компаніями. У Швеції різні державні структури, дослідницькі ради, фонди видають гранти на розвиток співробітництва вищих навчальних закладів із місцевою владою та бізнесом. У Франції діє потужна інфраструктура, що забезпечує організаційну та фінансову підтримку розширенню науково-технічного співробітництва вищих навчальних закладів і підприємницьких кіл.

Багато експертів успішне розв'язання фінансових проблем сфери освіти бачать в активній участі бізнесу у фінансуванні фундаментальних і прикладних досліджень, у залученні до викладання у ВНЗ експертів, керівників підприємств. Зрозуміло, що фінансування освіти на загальнодержавному рівні завжди було недостатнім. Тому варто шукати інші джерела. В Україні ще слабо використовуються фінансові можливості вітчизняних і міжнародних програм.

У систему вищої освіти для поліпшення в ній фінансової ситуації більш активно мають прийти освітні кредити, субсидії, гранти, житлові сертифікати, іпотека та інші економічні механізми, що може стати ефективним економічним механізмом забезпечення доступності якісної освіти. Заслужують на увагу й пропозиції щодо об'єднання освітнього потенціалу шляхом створення цілісних регіональних систем освіти, тісно пов'язаних з потребами регіональних ринків праці, направлених на зміцнення єдиного освітнього простору з урахуванням довгострокових програм розвитку освіти, різних моделей управління професійною освітою, її нормативно-правового забезпечення, у тому числі якісної освіти.

Важливою умовою забезпечення високої якості освіти є навчально-матеріальне і кадрове забезпечення освітніх закладів, рівень кваліфікації викладачів, а також включеність їх в інноваційну діяльність. Адже кадри – це реальна сила якісного оновлення вищих навчальних закладів. Останньому в свою чергу має сприяти й:

- розробка та впровадження критеріїв оцінки діяльності навчальних закладів;
- формування та впровадження нових професійних компетенції, що враховують сучасні виробничі відносини, навички самоосвіти, розвиваючі пізнавальні здібності особистості;
- залучення до процесу підготовки кадрів, як зазначалось вище, висококваліфікованих виробників. Адже якість освіти – це перш за все якість кадрового потенціалу.

В умовах, коли, з одного боку, вищий навчальний заклад не забезпечує високу якість підготовки кадрів, а з іншого – потреба в таких фахівцях зростає, вкрай важливим є необхідність забезпечення модернізації вищої освіти, головною метою якої є підвищення якості освіти, якості знань майбутніх фахівців. Адже знання розширюють кругозір, можливості людей, розвивають творчі здібності. Разом із тим, слід зазначити, що до цього часу у світі не існує індикатора якості освіти. Щоправда, у більшості країн модернізацію освіти, підготовки кадрів пов'язують зі збільшенням державного фінансування освітньої сфери, що дозволяє оновити навчально-матеріальну базу вищих навчальних закладів, забезпечити їх висококваліфікованими кадрами. У більшості країн розширення охоплення населення освітою пов'язано також зі збільшенням перш за все державного

фінансування. Як зазначається у Доповіді про розвиток людини 2010. Реальне багатство народів: шляхи до розвитку людини ПРООН, середня тривалість навчання у країнах ОЕСР складає 15,9 років. В Україні цей показник є значно меншим. Охоплення освітою дітей шкільного віку на 1 вересня 2011 року в цілому по Україні складало 98,8%. У зв'язку з демографічною ситуацією зменшується контингент випускників загальноосвітніх навчальних закладів. А це позначається і на контингенті ВНЗ (рис. 1).

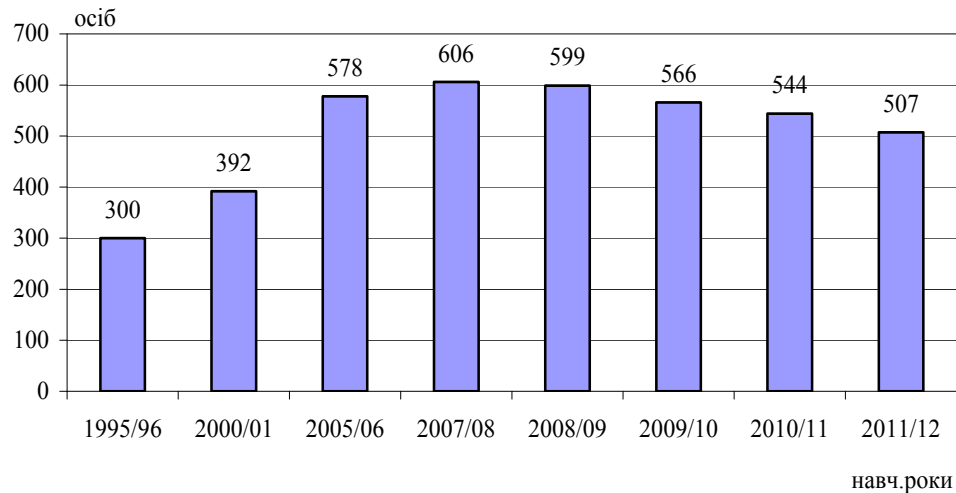


Рис. 1. Чисельність студентів у розрахунку на 10 тис. населення.

Як видно із рис. 1, основна база для підготовки висококваліфікованих спеціалістів суттєво знизилась. А це може негативно позначитись і на соціально-економічному розвитку країни, на реалізації Державних програм, які передбачають переведення економіки на інноваційний шлях розвитку, зокрема Державної цільової економічної програми „Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2011 роки”. У створенні належних умов для забезпечення активізації інноваційної діяльності у сфері освіти важлива роль відводиться також паркам, бізнес-інкубаторам, центрам інтелектуальної власності, які функціонують при вищих навчальних закладах України. Добре себе зарекомендували технопарки „Київська політехніка”, що функціонує на базі Національного технічного університету України „Київський політехнічний інститут” і наукового парку „Київська політехніка”); „Агротехнопарк”, створений на базі Українського національного університету харчових технологій; „Текстиль”, сформований на базі Херсонського технічного університету тощо.

Як відомо, головним стратегічним завданням розвитку України є створення ефективної економіки. Найбільш реальний спосіб досягнення цього є забезпечення її підготовленими висококваліфікованими кадрами. Підготовка останніх залежить і від якості освіти в загальноосвітній школі. Сьогодні викладачі ВНЗ скаржаться, що до них приходять випускники середніх навчальних закладів із досить низьким

рівнем підготовки. З цим не можна не погодитись. У певній мірі це залежить від ресурсного забезпечення загальноосвітніх навчальних закладів, яке ще є недостатнім. Приміром, у 2011/12 навчальному році із загальної кількості закладів більше 2 тис. потребували капітального ремонту, 237 – перебували в аварійному стані. Із 19 304 закладів підключення до Інтернет мали 13339, комп'ютери – 17604 [3, с. 76–77]. Тобто ці дані говорять про те, що далеко на всі загальноосвітні заклади у навчальному процесі можуть використовувати сучасні інформаційні технології, не всі школи укомплектовані висококваліфікованими кадрами, які володіють сучасними новітніми технологіями навчання.

Нині у ВНЗ III-IV р. а. серед науково-педагогічних працівників 67057 – це кандидати наук, з них мають учене звання доцента – 45060 осіб; 13436 докторів наук, 12211 осіб із них мають звання професора. Щоправда, в регіональному розрізі мають місце значні відмінності цих показників.

Із даних, наведених у табл. 2, можна зробити висновок, що не в усіх вищих навчальних закладах створені умови для того, щоб освіта працювала на принципах роботи, адекватних часу. А від того, як будуть підготовлені фахівці сьогодні, у значній мірі буде залежати й те, якою країною буде завтра.

В освітню сферу має прийти підготовлена молодь, яка має принести з собою передові методики, нові технології, універсальну науку. А це, в свою чергу, потребує:

- підтримки інноваційних програм розвитку вищих навчальних закладів;
- створення вітчизняних освітніх центрів, які служать еталоном удосконалення вітчизняної вищої школи та розвитку науки;
- надання реальної підтримки вищим навчальним закладам, конкретним проектам, направленим на інноваційну діяльність.

У квітні 2011 р. Кабінет Міністрів України прийняв державну цільову програму впровадження інформаційних комунікаційних технологій (ІКТ) у навчально-виховний процес загальноосвітніх навчальних закладів до 2015 року „Сто відсотків”, основними завданнями якої є:

- удосконалення відповідної нормативно-правової бази;
- оснащення загальноосвітніх навчальних закладів засобами інформаційно-комунікаційних технологій;
- створення відкритої мережі освітніх ресурсів;
- оновлення змісту, форм і методів навчання інформатики;
- підготовка педагогів і підвищення рівня їхньої кваліфікації.

У відповідності з вимогами цієї програми педагог має:

- створювати текстові документи, таблиці, малюнки, діаграми, презентації;
- використовувати Інтернет, локальні мережі, електронні бази даних;
- здійснювати анкетування, діагностування, тестування, пошук необхідної інформації в Інтернеті;
- розробляти власні електронні продукти – розробки занять, демонстраційні програми – та використовувати їх у своїй професійній діяльності. Все це сприятиме активізації інноваційної діяльності не лише у вищих навчальних закладах, а й в Україні в цілому;

– сприяння участі країни у міжнародних освітніх процесах. Інтеграція освітніх ринків неможлива без забезпечення доступу людей до глобальних систем і джерел інформації, без суміснення освітніх стандартів.

Таблиця 2

Територіальні відмінності забезпечення ВНЗ III-IV р. а. висококваліфікованими кадрами (доктори наук, професори), 2011/12 навчальний рік

Регіон	Доктори наук	Професори	К-сть студентів III-IV р.а.
Україна	13436	12211	1954889
АР Крим	374	313	40860
Вінницька	257	205	31358
Волинська	105	94	23625
Дніпропетровська	839	727	139227
Донецька	864	737	120720
Житомирська	144	127	25724
Закарпатська	257	239	22234
Запорізька	366	302	83240
Івано-Франківська	275	217	35404
Київська	118	114	28540
Кіровоградська	52	63	15992
Луганська	461	420	79252
Львівська	1013	932	131243
Миколаївська	143	145	34108
Одеська	961	965	118617
Полтавська	314	276	50445
Рівненська	113	109	35733
Сумська	163	149	43167
Тернопільська	255	241	40910
Харківська	1669	1578	216006
Херсонська	170	184	24735
Хмельницька	128	128	39875
Черкаська	267	241	37683
Чернівецька	220	183	24990
Чернігівська	88	79	20604
м. Київ	3709	3364	475706
м. Севастополь	111	109	14797

Джерело: [2].

Освіта в Україні має стати одним із важливих пріоритетів, загальнонаціональним проектом, найбільш ефективним шляхом прийняття необхідних, виважених рішень. Якісна освіта працює як на економіку країни, так і на інтереси світового господарства, сприяє обмеженню національних культур, що, в

свою чергу, сприяє взаєморозумінню народів, обміну досвідом, відкриває дорогу до нових ринків, стимулює спільний пошук нових технологій та інвестицій. Останнє в сучасному соціально напруженому світі має неабияке значення.

Вища освіта своїм завданням має підготувати кадри для здійснюваних перетворень у суспільстві та економіці, для створення високої конкурентноздатності економіки, підвищення добробуту населення. У цьому контексті модернізація вищих навчальних закладів передбачає необхідність структурної перебудови підготовки кадрів. А це, в свою чергу, потребує здійснення системи прогнозування потреб ринку праці, розробки стандартів професійної освіти. В цьому процесі активну участь мають брати роботодавці, зокрема, у розробці навчальних програм, у навчальному процесі, у забезпеченні інноваційних перетворень, направлених на формування конкурентного середовища в освітній сфері. Нинішній зміст навчання не в повній мірі відповідає сучасним потребам розвитку економіки. У навчальних закладах ще слабо реалізуються інноваційні форми та методи навчання, що робить професійну освіту неефективною, витратною, опосередковано спливаючою на зростання безробіття. Все це направлено не лише на підвищення якості підготовки кадрів, на те, щоб зробити сферу вищої освіти більш відкритою, а і на створення умов для посилення соціалізації молоді.

Масштаби і структура підготовки кадрів будуть визначати й темпи економічного зростання. Сьогодні, зокрема, в ключових секторах економіки відчувається нехватка висококваліфікованих, компетентних кадрів. Тобто нинішній стан підготовки кадрів є неадекватним стану економіки країни в цілому. Причиною цього є фактична відсутність в Україні продуманої сучасної політики та стратегії в області менеджменту професійної освіти. Як наслідок цього – деформація структури підготовки кадрів, їх невідповідність потребам ринку праці, соціальним і кар'єрним очікуванням молоді. Натомість має місце й нераціональність використання молодих спеціалістів. Все це посилює деформацію структури підготовки кадрів, зумовлює зростання притоку в Україну іноземної робочої сили, посилює проблему якості професійної освіти. Все це знижує конкурентноздатність економіки, веде до зростання витрат роботодавців на перенавчання працівників.

На рівень підготовки кадрів впливає й недосконалість механізму соціального партнерства, відсутність системи моніторингу потреб ринку праці, незалежної оцінки якості підготовки кадрів тощо. Нині діюча законодавча й нормативно-правова база, регулююча діяльність вищих навчальних закладів не відповідає сучасним суспільним відносинам. А це знижує ефективність підготовки кадрів та можливість інноваційного розвитку економіки.

Центральним завданням менеджменту освіти, її модернізації є забезпечення конкурентноздатності її випускників. Цьому має сприяти активне впровадження ефективної системи управління освітніми закладами, яка відповідає б інтересам держави і потребам розвитку кожної особистості і суспільства в цілому. Така система управління має сприяти:

– забезпеченню конституційних гарантій доступності якісної освіти для всіх громадян;

– формуванню в суспільній свідомості соціальної значимості освіти, кар’єрної перспективи, підвищення професійної престижності підготовки та мотивації молоді до отримання професійної освіти;

– забезпеченню переходу до стійкого інноваційного розвитку, орієнтованого на досягнення високих результатів, що відповідають міжнародним вимогам;

– створенню умов для забезпечення безперервної освіти громадян протягом усього життя.

Тобто держава має гарантувати:

– доступну і безкоштовну професійну освіту;

– підвищення якості освіти у відповідності з потребами країни та кращими світовими досягненнями;

– створення умов для формування ефективної економіки навчальних закладів і забезпечення їх інвестиційної привабливості;

– формування нової якості кадрового потенціалу та менеджменту.

В Україні має бути встановлений норматив підготовки кадрів у розрахунку на 10 тис. населення, виходячи із реальних потреб економіки в обсягах і в структурі кадрів. У цілому в Україні із вищих навчальних закладів I-IV р. а. за останні 1,5 десятка років випуск фахівців зріс майже вдвічі (рис. 2).

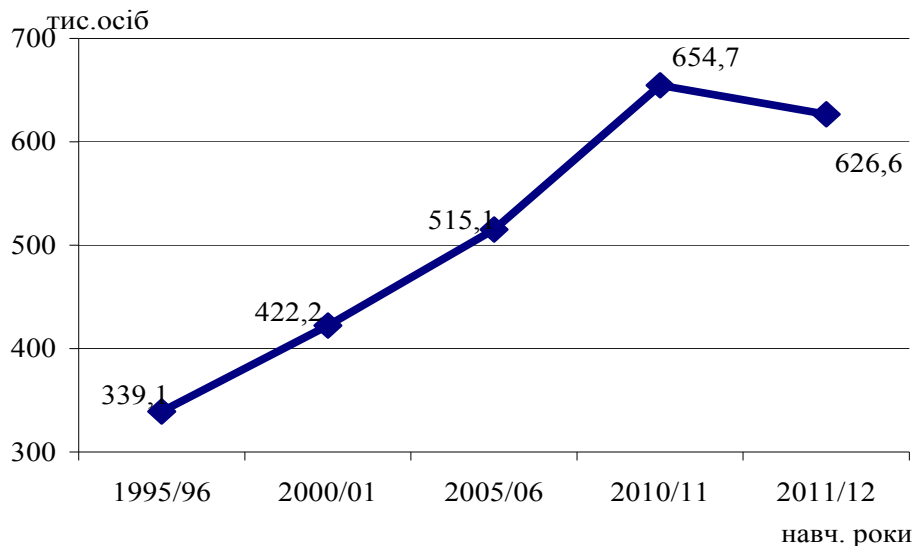


Рис. 2. Динаміка кількості випускників із вищих навчальних закладів України I-IV р. а., тис. осіб.

Державне замовлення підготовки кадрів має гарантувати обсяги підготовки кадрів за рахунок державного бюджету. Для забезпечення цього необхідно сформувати механізм державного моніторингу потреби в кадрах, гарантувати підготовку кадрів для наукоємних і високотехнологічних галузей, вирішити



проблему надання кожному випускнику вищого навчального закладу перше робоче місце. У 2011 р. чисельність випускників, які отримали направлення на роботу, склала 170 285 осіб, у тому числі 129 615 осіб, які навчались за рахунок коштів державного бюджету, і 18311 осіб – за рахунок коштів місцевих бюджетів. Це склало 27,2% до загальної кількості випускників. Найбільший відсоток (43,4%) був у Севастополі, тоді як у Тернопільській області – майже втричі менше – 15,6% (рис. 3).

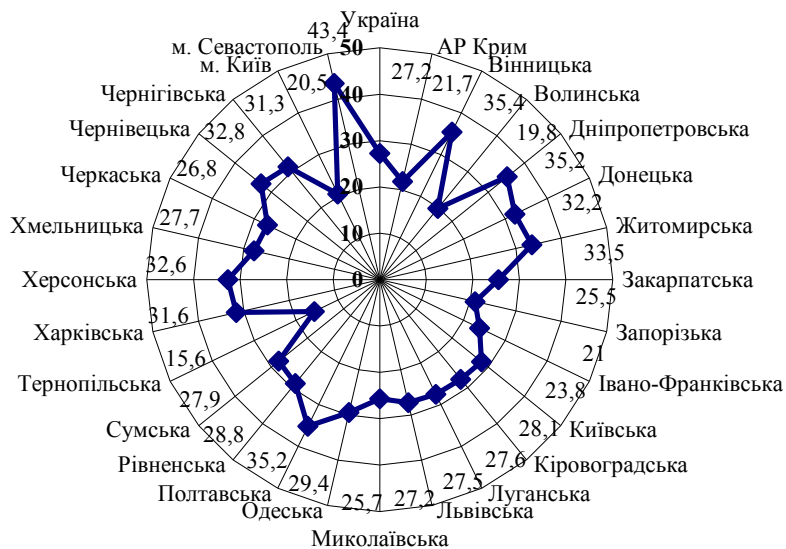


Рис. 3. Територіальні відмінності показника чисельності випускників, які отримали направлення на роботу у 2011 році, %.

Як видно із рис. 3, навіть серед тих, хто здобув вищу освіту за рахунок державного бюджету, лише незначна частина отримала направлення на роботу. Тому вкрай важливим є необхідність формування механізму соціальної адаптації та самореалізації молоді, виховання успішних і відповідальних громадян, активізації їх участі у розвитку держави та громадянського суспільства.

В ході підготовки кадрів особлива увага має бути приділена створенню умов для розвитку та використання науково-технічного потенціалу ВНЗ; формуванню інноваційно-технологічних центрів на базі вишів, техніко-технологічної інфраструктури. Досвід інших країн свідчить, що підтримці інноваційної діяльності вищих навчальних закладів сприяє Венчурний інноваційний фонд, покликаний суттєво розширити масштаби державної підтримки інноваційної діяльності у ВНЗ. У цих умовах розвиток індустрії прямих і венчурних інвестицій має стати одним із пріоритетних напрямів державної інноваційної політики у сфері підготовки кадрів. Адже знання все активніше стають основою національної економіки. Інноваційна ж економіка, як свідчить світовий досвід, виявилась найбільш сприятливою до знань, до інновацій, здатних у найбільшій мірі задовольняти зростаючі потреби населення.

А вища освіта має стати більш соціально відповідальною, ефективною, орієнтованою на інтереси людини та національні пріоритети. Лише за таких умов знання стануть реальною продуктивною силою. Щоб з цим завданням справитись, щоб випускники вищих навчальних закладів були затребувані, а самі виші стали локомотивами економічного розвитку, вони мають володіти не лише сучасною матеріально-технічною базою, а й сучасним менеджментом. До речі, в умовах ринку та конкуренції зростає попит на підготовку топ-менеджерів, елітних інженерних кадрів для інноваційних сегментів економіки, підготовка яких забезпечить:

- формування єдиного культурного, інтелектуального та економічного простору, національної та конфесійної толерантності;
- здійснення фундаментальних і прикладних досліджень по пріоритетних для країни наукових напрямках;
- розробку принципово-нових освітніх технологій на основі інтеграції освіти, науки та інноваційної діяльності;
- формування в Україні основ інноваційної економіки.

У професійній освіті, у підготовці кадрів має нарощуватись і науковий потенціал. У цьому зв'язку необхідно, з одного боку, нарощувати ресурсний потенціал, а з іншого – забезпечити більш ефективне його використання. Останньому має сприяти забезпечення реальної автономії та самостійності навчальних закладів, зокрема у фінансово-господарській діяльності.

### **ВИСНОВОК**

Таким чином, перспективи соціально-економічного розвитку потребують розробки механізму щодо вдосконалення системи управління в сфері освіти, модернізації матеріально-технічної бази навчальних закладів, створення умов для їх інвестиційної привабливості. Водночас необхідно сформулювати механізми визначення потреби в спеціалістах і розподілі випускників, створити умови щодо підвищення статусу молодих спеціалістів та їх ефективного використання. Не менш важливим є забезпечення доступності, якості і підвищення ефективності вищої освіти.

Досягнення високого рівня освіти, забезпечення її відповідності актуальним і перспективним потребам особистості, суспільства, держави в цілому неможливо без забезпечення відповідної навчально-методичної бази, якісний рівень професійної освіти виражається в першу чергу у якості залучених в економіку висококваліфікованих кадрів, випускників ВНЗ. Водночас актуальною залишається проблема активізації представників об'єднань роботодавців до прогнозування потреби у фахівцях на рівні держави, до здійснення моніторингу ринку праці, до активного розвитку соціального партнерства, яке ми розглядаємо як систему взаємовідносин між працівниками, роботодавцями, органами державної влади і місцевого самоврядування, направлену на забезпечення узгодження інтересів працівників і роботодавців щодо питань регулювання трудових та інших, безпосередньо пов'язаних з ними відносин. Соціальне партнерство, як стверджує І. Кочетова, здійснюється на наступних рівнях:

- загальнодержавному, на якому встановлюються основи регулювання відносин у сфері праці;

- міжрегіональному рівні, на якому встановлюються основи регулювання відносин у сфері праці у двох чи більше суб'єктах України;
- регіональному рівні, на якому встановлюються основи регулювання відносин у сфері праці в суб'єктах України;
- галузевому рівні, на якому встановлюються основи регулювання відносин у сфері праці в галузях;
- територіальному рівні, на якому встановлюються основи регулювання відносин у сфері праці на муніципальному утворенні;
- локальному рівні, на якому встановлюються обов'язання працівників і роботодавців у сфері праці [4, с. 52–53].

Забезпечення поточних і перспективних потреб економіки в професійних кадрах необхідної кваліфікації ставить нові вимоги до вдосконалення системи підготовки кадрів. Сьогоднішній ВНЗ має сприяти формуванню єдиного політичного, економічного і соціально-культурного простору, виконувати об'єднуючу і модернізаційну місію, стати центром толерантного виховання і високоякісної професійної підготовки спеціалістів, формування конкурентноздатного науково-освітнього середовища. Іншими словами, ВНЗ має забезпечити:

- сучасний рівень професійної підготовки (у тому числі в системі післявузівської освіти), академічну мобільність викладачів і студентів, конкурентноздатну діяльність на вітчизняному та міжнародному ринках освітніх послуг;
- активну розробку та реалізацію наукової, освітньої, соціальної, економічної політики в країні;
- здійснення міждисциплінарних досліджень і виконання наукових і прикладних розробок;
- відпрацювання організаційно-фінансових механізмів, забезпечуючих розвиток та зміцнення зв'язків міжвузівською, академічною та галузевою наукою;
- формування ринків праці, підготовку сучасних спеціалістів, які володіють актуальними ключовими професіональними компетенціями, конкурентноздатних на сучасному світовому науково-освітньому ринку;
- відпрацювання механізму структурної, функціональної, фінансової інтеграції закладів освіти та науки;
- створення механізму доведення інтелектуальних продуктів до рівня технологій, зразків, задовольняючих потреби особистості та суспільства.

#### **Список літератури**

1. Щербак Е.Н. Условия образовательного кредитования в России / Е.Н. Щербак // Экономика образования. – 2008. – №5 – С. 18-25.
2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року: [стат. бюл.]. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 207 с.
3. Куценко В.І. Стратегія сталого розвитку крізь призму соціогуманітарної сфери. /В.І. Куценко// Вісник Національної академії наук України, 2012. – №1. – С.79–89.
4. Кочетова И.Д. Социальная ответственность как предпосылка социального партнерства / И.Д. Кочетова // Высшее образование сегодня. 2009. – №8 – С. 52-53.

5. Бжезінський З. Вибір: світове панування як світове лідерство /Збігнев Бжезінський; пер. з англ. А. Іщенка. – К., Вид. дім „Києво-Могилянська академія”, 2006. – 203 с.
6. Бідак В.Я. Складові системи державного регулювання соціального розвитку і соціального захисту / В.Я. Бідак // Україна: аспекти праці. – 2004. – №1. – М. 35–41.
7. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. / К. Боумэн; пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 176 с.
8. Бохан А.В. Науково-технічний прогрес і екологізація підприємництва/ А.В. Бохан // Економіка і держава. – 2007. – №2 – С. 53–54.
9. Вовканич С. Людський та інтелектуальний капітал в економіці знань / С. Вовканич, Л. Семів // Вісн. НАН України. – 2008. – №3. – С. 13–23.
10. Войнаренко М. Економічна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України / М. Войнаренко, О. Фурманюк // Економіст. – 2006. – №12(242). – С. 25–28.
11. Гуменюк Д.О. Участь держави у формуванні інноваційно-інвестиційного потенціалу / Д.О. Гуменюк // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 51–59.
12. Данилишин Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. - №1. – С. 71–72.
13. Духовні цінності в сучасному інформаційному суспільстві. – К.: НАУ, 2007. – 128 с.
14. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2011/12 навчального року: [стат. бюл.]. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 207 с.
15. Коломінський Н.Л. Методологічні засади професійної підготовки практичного технолога // Н.А. Коломінський // Практична психологія та соціальна робота. – 2003. – №4. – С. 12–13.
16. Статистичний бюлетень. У.: державна служба статистики України, – 2012. – С. 76-77.
17. Трубич Ю. Соціально-економічна сутність та особливості формування людського капіталу / С.Ю. Трубич, З.М. Пушкар // Актуальні проблеми. – 2006. - №4(58). – С. 186–192.
18. Щокін Г. Концепція соціального розвитку: висновки для України / Георгій Щокін. – К.: МАУП, 2002. – 72 с.
19. Яблонская Н. Социально-экономические инвестиции / Н. Яблонская // Эконом. Инновации: сб. науч. работ. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2003. – Вып. 17. Структурные и инструментальные преобразования современной экономики. – С. 131.

**Гарашук Е.В. Менеджмент образования – эффективный инструмент развития общества и экономики / Гарашук Е.В., Куценко В.И. // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 33-44.**

Раскрывается значение образования в социально-экономическом развитии. Подчеркивается, что в последнее время качество образования снижается. Предложены пути модернизации менеджмента образования в целом и высшего, в частности. Это должно послужить важным фактором развития общества и экономики.

**Ключевые слова:** менеджмент, образование, модернизация, эффективность, конкурентоспособность.

**Garashuk O. Educations management - an effective tool for the development of society and the economy / Garashuk O., Kucenko V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy Sciences. – 2012. – Vol. 25 (64), No. 1. – P. 33-44.**

Developing the role of education in socio-economic development. It is emphasized that lately the quality of education decreases. Therefore, the ways of modernizing education and its management in general and higher, in particular, should be a significant factor in the development of society and economy.

**Keywords:** management, education, modernization, efficiency, competitiveness.

*Статья поступила в редакцию 15. 05. 2012 г*

**УДК 369**

## **РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА**

*Деркач Ю.В.*

*Таврический национальный университет имени В.И.Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: julyaderkach@mail.ru*

В статье проведен анализ уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Украине и предложены рекомендации по его снижению на основе разработки механизмов экономической заинтересованности работодателей.

**Ключевые слова:** производственный травматизм, профессиональное заболевание, механизм экономической заинтересованности.

### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

Производственный травматизм и профзаболеваемость, став оборотной стороной достижений цивилизации, могут быть сравнены с эпидемиями. Смертность от несчастных случаев на производстве занимает третье место после сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. При этом, как правило, погибает работоспособная часть населения в возрасте до 40 лет.

### **АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ**

При подготовке исследования были использованы работы специалистов в области оценки эффективности мероприятий по снижению профессиональных рисков на производстве: Витлинского В.В., Дзюбы О.М.[2]., Корневой Ю.О., Наконечного С.И., Роика В.Д., Тимошиной Д.П.

### **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ**

Конституцией Украины провозглашено, что человек, его жизнь и здоровье, неприкосновенность и безопасность признаются наивысшей социальной ценностью; каждый имеет право на надлежащие, безопасные и здоровые условия труда. Таким образом, государство обязано обеспечить всем работающим защиту их здоровья и жизни в процессе трудовой деятельности.

**Цель исследования:** предложить рекомендации по снижению уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Украине на основе разработки механизмов экономической заинтересованности работодателей.

### **ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ**

Философия государственного надзора в сфере охраны труда и ее фундамент закладывались на протяжении долгих лет. В свое время Украина, исследовав опыт

многих стран, практически с "чистого листа" образовала уникальную систему, которая объединила государственный надзор, управление охраной труда и систему экспертной оценки, адаптировав мировую практику к отечественным требованиям и создав ряд принципиальных особенностей.

На Международном совете по вопросам промышленной безопасности стран СНГ украинская система государственного надзора была признана эффективной. Правильность выбранного пути подтвердила и сама жизнь. В последнее время уровень производственного травматизма по международным оценкам в нашем государстве определяется как удовлетворительный, хотя еще четыре года назад Украина входила в категорию недопустимого риска.

Анализ состояния производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Украине за 9 месяцев 2011 года свидетельствует о следующем[2].

За 9 месяцев 2011 года в рабочие органы исполнительной дирекции Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве (далее - Фонд) поступило 10149 сообщений о несчастных случаях на производстве, в которых пострадало 10455 человек, в т.ч. 1287 - со смертельным исходом, и 4024 сообщения о профессиональных заболеваниях.

Динамика количества страховых несчастных случаев за 2006-2010 года представлена на рис.1.



Рис. 1. Динамика количества страховых несчастных случаев за 2006-2010 гг. Источник: составлено автором по материалам отчетности Фонда [2].

За 9 месяцев 2011 года по сравнению с аналогичным периодом 2010 года количество страховых несчастных случаев уменьшилось на 11,6% (с 9673 до 8549).

Количество смертельно травмированных увеличилось на 2,9% (с 453 до 466). Количество страховых несчастных случаев на производстве уменьшилось во всех регионах Украины. Однако отмечается незначительное увеличение смертельно травмированных лиц, в частности, в таких регионах: Винницкая область - на 8 случаев (с 5 до 13), Донецкая область - на 6 случаев (с 89 до 95), Закарпатская область - на 7 случаев (с 8 до 15), в Киевской области и Херсонской областях количество смертельно травмированных увеличилось вдвое (с 8 до 16 и с 4 до 8 соответственно), Луганская область - на 15 случаев (с 54 до 69).

Значительное снижение страховых несчастных случаев отмечается по таким регионам Украины: Сумская область - на 35,5% (с 197 до 128), Полтавская область - на 24,7% (с 263 до 198), Черкасская область - на 22,1% (с 131 до 102), Харьковская область - на 23,1% (с 373 до 287), Львовская область - на 22% (с 286 до 223), Житомирская область - на 21,1% (с 171 до 135).

Наибольшее количество страховых несчастных случаев зарегистрировано в Донецкой (35,6%), Луганской (14,1%) и Днепропетровской (7,3%) областях. Количество травмированных в этих областях составляет около 56,6% от их общего количества травмированных по Украине.

На предприятиях Украины травмировано 80,5% (6887) мужчин (в т.ч. 428 - смертельно) и 19,4% (1661) женщин (в т.ч. 38 - смертельно) от общего количества травмированных по Украине.

Получили травмы на производстве в состоянии алкогольного опьянения 142 человека (около 1,6% от общего количества травмированных по Украине), при этом 50 человек получили травмы со смертельным исходом.

К наиболее травмоопасным отраслям и видам работ относят:

- добычу и обогащение каменного угля - количество травмированных составляет 34,6% от общего количества травмированных по Украине (2962 человека, в т.ч. 106 - смертельно);

- выращивание зерновых и технических культур - 3% (260 человек, в т.ч. 28 - смертельно);

- строительство зданий - 2,6% (224 человека, в т.ч. - 38 смертельно);

- производство чугуна, стали и ферросплавов - 2,4% (207 человек, в т.ч. - 9 смертельно);

- деятельность лечебных учреждений - 2,2% (190 человек, в т.ч. 1 - смертельно).

Количество травмированных в этих отраслях составляет около 50% от общего количества травмированных по Украине.

Среди причин несчастных случаев преобладают организационные - почти 80% (6791) несчастных случаев. По техническим причинам произошло - 13% (1122) несчастных случаев, по психофизиологическим - 7% (639) несчастных случаев.

Самыми распространенными организационными причинами стали:

- невыполнение требований инструкций по охране труда - 45% от общего количества травмированных по Украине (3882 человек);

- невыполнение должностных обязанностей - 8,8% (758 человек);

- нарушение правил дорожного движения - 4,8% (417 человек).

Наиболее распространенными техническими причинами стали:

- неудовлетворительное техническое состояние производственных объектов, зданий, сооружений, территории - 4,2% от общего количества травмированных по Украине (366 человек);

- несовершенство технологического состояния средств производства - 2,7% (177 человек).

Самой распространенной психофизиологической причиной явилось травмирование вследствие противоправных действий других лиц - 2,4% от общего количества травмированных по Украине (212 человек).

К основным событиям, которые привели к несчастным случаям, относятся:

- падение пострадавшего - около 40,6% травмированных от общего количества травмированных по Украине (3477 человек);

- обрушение, обрушение породы, грунта и т.п. - 10% (850 человек);

- действие подвижных и вращающихся деталей оборудования, машин и механизмов - 10% (927 человек);

- дорожно-транспортные происшествия - 4% (383 человека).

Несчастные случаи на производстве чаще встречаются при использовании следующего оборудования:

- автомобилей - 43% (366 человек) травмированных лиц от общего количества травмированных по Украине;

- горношахтного - 4,7% (405 человек);

- автомобилей специализированных, автопоездов, троллейбусов, мотоциклов - 1,9% (164 человека).

Несчастные случаи, связанные с производством, по характеру и анатомической локализации травм распределяются так:

- 249 человек получили сотрясение головного мозга;

- 159 человек получили открытые переломы пальцев кисти;

- 143 человека получили переломы других пальцев кисти.

К наиболее травмоопасным профессиям относятся:

- горнорабочий очистного забоя - травмировано 855 человек;

- проходчик - 650 человек;

- горняк подземный - 403 человека;

- электрослесарь подземный - 276 человек;

- водитель автотранспортных средств - 181 человек;

- слесарь ремонтник - 177 человек;

- горняк по ремонту горных выработок - 139 человек;

- машинист горных выемочных машин - 153 человека.

Если в течение последних пяти лет в Украине наметилась тенденция к снижению производственного травматизма, то ситуация с профессиональными заболеваниями остается нестабильной, а их уровень высок (см. рис 2.).

За 9 месяцев 2011 года, по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, количество профессиональных заболеваний увеличилось на 7% (с 3689 до 3946). Наибольшее количество профессиональных заболеваний зарегистрировано в Донецкой (31,8%), Луганской (25,8%), Днепропетровской (19%) и Львовской (11%) областях. Количество профзаболеваний в этих областях составляет около 87,6% от



общего количества по Украине. Рост профессиональных заболеваний отмечается во Львовской области - на 39,5% (с 311 до 434), в Донецкой области - на 20,4% (с 1042 до 1255), Запорожской области - на 63% (с 44 до 72), Кировоградской области - на 47,9% (с 48 до 71), Луганской области - на 1,8% (с 999 до 1017). В структуре профессиональных заболеваний первое место принадлежит болезням органов дыхания - 69% от общего количества по Украине (более 2728 случаев). На втором месте - заболевания опорно-двигательного аппарата - 20% (радикуллопатии, остеохондрозы, артриты, артроз - свыше 772 случаев).



Рис.2. Динамика профессиональных заболеваний за 2006-2010 гг.  
Источник: составлено автором по материалам отчетности Фонда [2]

Третье место остается за вибрационной болезнью- 4% (171 случай), четвертое за болезнями слуха - 3% (128 случаев).

Больше профессиональных заболеваний отмечается в таких отраслях и видах работ:

- добыча и обогащение каменного угля - 72% от общего количества по Украине (2878 человек);
  - добыча железной руды - 5,3% (211 человек);
  - производство насосов, компрессоров и гидравлических систем - 1,8% (73 человека);
  - добыча руды - 1,8% (72 человека).

Количество лиц, которым установлены профессиональные заболевания в этих отраслях, составляет около 80% от общего количества по Украине.

К профессиям, в которых чаще всего возникают профессиональные заболевания, относятся:

- горнорабочий очистного забоя - 709 случаев профзаболеваний (18%);
- проходчик - 631 случай (16%);
- электрослесарь подземный - 399 случаев (10%);
- горняк подземный - 239 случаев (6%).

Анализ профессиональной заболеваемости по отраслям промышленности показывает, что высокий уровень профзаболеваемости наблюдается в угольной, металлургической и машиностроительной отраслях. Доминирующими причинами формирования неблагоприятных условий труда в этих отраслях экономики остаются несовершенные технологии, использование устаревшего оборудования, машин и механизмов и их неисправность, неэффективность и неиспользование работающими средств защиты, нарушение правил охраны труда, режимов труда и отдыха.

Экономическое стимулирование работодателей к созданию и поддержке здоровых и безопасных условий труда включает комплекс методов, имеющих прямое или косвенное влияние на приведение состояния охраны труда предприятия в соответствие нормативно-правовым актам. Путем определения материальных затрат на мероприятия по охране труда и возмещение убытков, экономические методы должны направляться на заинтересованность предпринимателей по уменьшению несчастных случаев на производстве [1].

Среди действующих и задекларированных экономических методов воздействия на работодателей с целью их стимулирования к созданию и поддержке здоровых и безопасных условий труда в Украине, как и в других государствах, используются следующие рычаги:

- административные методы управления охраной труда;
- Страховые взносы в Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины;
- Бюджетные дотации;
- Налоговые льготы;
- Изменения в страховых взносах в зависимости от состояния охраны труда на предприятии.

Экономические методы управления формируют условия для принятия решений, которые будут соответствовать поставленной цели - создание и поддержка здоровых и безопасных условий труда на производстве. Такие методы широко используются в экономически развитых странах, но необходимо заметить, что процесс прямого переноса зарубежного опыта на законодательное поле Украины по охране труда несколько замедлился. Появилось понимание того факта, что идеальной системы законов и нормативных актов по охране труда нет, а действующее законодательство должно учитывать специфику перехода к рыночным отношениям, состояние экономики и, главное, причины травматизма в Украине в

целом. Поэтому изучение зарубежного опыта должна проводиться на предмет соответствия экономическим условиям Украины и причинам несчастных случаев.

### **ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Усиление информационно-разъяснительной, научно-исследовательской и аналитической работы по вопросам экономики охраны труда и промышленной безопасности должно осуществляться для:

- убеждения работодателя в выгоды затрат на профилактику производственного травматизма и профессиональной заболеваемости и обеспечение соответствующими пособиями для оценки этих выгод (с привлечением средств массовой информации, специализированных изданий, должностных лиц органов государственного надзора за охраной труда);

- исследования всех убытков от производственного травматизма, профессиональной заболеваемости, промышленных аварий и воздействия на них предупредительных мероприятий, в частности, стимулирование работодателей и наемных работников;

- разработки рекомендаций по рациональному использованию средств на охрану труда для предупреждения или снижения до допустимых уровней рисков травмирования, профессиональной заболеваемости и промышленных аварий;

- информационного, экспертного и аналитического исследования рисков травмирования, профессиональной заболеваемости, промышленных аварий и оценки их социально-экономических последствий.

### **Список литературы**

1. Дзюба О.М. Оцінка ефективності заходів зі зниження професійних ризиків на підприємствах / О.М. Дзюба, Ю.О. Корнева // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №11 (89). – С. 179-184
2. Сайт Министерства труда и социальной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mlsp.gov.ua](http://www.mlsp.gov.ua).

**Деркач Ю.В. Розробка механізмів економічної зацікавленості роботодавців по забезпеченню безпечних умов праці / Деркач Ю.В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 45-51.**

У статті проведено аналіз рівня виробничого травматизму та професійних захворювань в Україні та запропоновано рекомендації щодо його зниження на основі розробки механізмів економічної зацікавленості роботодавців.

**Ключові слова:** виробничий травматизм, професійне захворювання, механізм економічної зацікавленості.

**Derkach Y. Developing mechanisms for economic interest of employers safety of labor // Scientific Notes of Tavrida National V.I. Vernadsky University. Series: : Economy and Management. – 2012. – V. 25 (64), № 1. – P. 45-51.**

This article presents the analysis of occupational injuries and illnesses in Ukraine and offered recommendations for its reduction through the development of mechanisms of economic interest of employers.

**Keywords :** industrial injuries, occupational disease, the mechanism of economic interest.

*Стаття поступила в редакцію 14. 05. 2012 г*

УДК 658.589

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО  
ПОТЕНЦИАЛА И ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ  
ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ  
НЕТРАДИЦИОННОЙ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ**

*Дюжнев В.Г.*

*Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»,  
Харьков, Украина  
e-mail: ekosistema90@mail.ru*

Предложен подход по развернутой реализации инновационного потенциала технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики в инновационные денежные потоки с точки зрения повышения инновационной восприимчивости предприятий и выделены соответствующие этапы. Представлена блок-схема поэтапной реализации возможностей инновационного потенциала нетрадиционной возобновляемой энергетики в инновационные денежные потоки и негативные последствия их формирования вследствие торможения и ослабления реализации инновационных возможностей.

**Ключевые слова:** инновационная восприимчивость, нетрадиционная возобновляемая энергетика, эффектообразующие факторы, инновационные денежные потоки.

**ВВЕДЕНИЕ**

По мере развития мирового энергетического кризиса, являющегося следствием сокращения добычи углеводородных топливных энергоресурсов, все с большей силой проявляется мировая тенденция использования других способов получения энергии, не связанных с сжиганием топливных ресурсов. К данным источникам относят солнечную, ветровую, геотермальную, низкопотенциальную (первичную и вторичную), малую гидро-, волновую, приливную, биотопливную и т.п. энергетики. Как правило, их объединяют в группу нетрадиционно й возобновляемой энергетики (НВЭ). Особенно это актуально для Украины, где имеет место большая зависимость от импорта энергоресурсов, что заставляет правительство и бизнес более пристально изучать возможности инновационного потенциала (ИП) НВЭ. Однако, в настоящее время их средняя доля в общем энергобалансе составляет менее 1 %, в то время как в Евросоюзе средняя доля достигает 10%. Одной из причин этого является слабая восприимчивость ИП НВЭ предприятиями Украины и, как следствие, наличие проблемы реализации его в инновационные денежные потоки (ИДП). Соответственно, необходимы исследования и разработки по формированию организационно-экономических условий в восприимчивости технологий на основе НВЭ. Это определяет актуальность рассматриваемой проблемы.

**Степень изученности проблемы.** Вопросами ИП занимаются многие специалисты, в частности Роджерс К., Твист Б., Гансе Б., Субетто А. И., Завлин П.Н., Мединский В.Г., Ильенкова С.Д., Хотяшина О.М., Масленникова Н.П., Владимировна О.Н. и других.

Проблемы формирования ИДП рассматриваются в работах Фатхутдинова Р.А., Яковлева А.Н., Волкова О.И., Валдайцева С.В., Федуловой Л., Перервы П.Г., Фильберга Л.В., Уткина Э.А и других.

Однако, вопросам ИП НВЭ и соответствующим ИДП уделяется на наш взгляд недостаточно внимания, что определяет постановку проблемы.

**Постановка проблемы.** Необходимо показать принципиальную взаимосвязь возможностей ИП НВЭ и пути их реализации в ИДП.

**Цель исследования** – представить комплексный поэтапный алгоритм формирования ИДП от системного восприятия ИП НВЭ и его эффективной реализации.

## **ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ**

Инновационную восприимчивость (ИВ) к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ) можно представить как характеристику состояния субъекта производственно-хозяйственной деятельности, у которого сформировалось мнение о потенциальных возможностях технологий НВЭ и мотивированная готовность к их реализации применительно к условиям собственной деятельности. Однако, на практике все выглядит не так однозначно. Процесс реализации возможностей проходит ряд этапов [1, 2]:

- осознание возможностей;
- выделение эффектообразующих факторов;
- формирование полезных эффектов;
- расчеты комплексной эффективности;
- формирование инновационных денежных потоков.

Данный процесс с учетом его вероятностных характеристик можно описать следующим образом [3]:

### **1. Этап появления идеи, разработки.**

Содержит в себе определенный инновационный потенциал, как совокупность возможностей технологий НВЭ: экономических (получение дополнительной прибыли), социальных (возможность улучшения уровня жизни и условий труда), природоохранных (улучшение окружающей среды), техногенных (уменьшение рисков аварий), в том или ином сочетании которые актуальны в данном обществе и на данном этапе развития.

Эти возможности объективны и определяются тем инновационным потенциалом, который заложен с одной стороны при разработке технологий НВЭ, а с другой стороны специфическими особенностями его использования в условиях конкретного предприятия. Чем больше эти возможности будут раскрыты и осознаны потенциальными заказчиками, тем в большей мере они потом могут быть реализованы.

### **2. Этап осознания возможностей технологий НВЭ.**

При внедрении в новую систему, в силу субъективных, объективных или профессиональных качеств, осознание данных инновационных возможностей не всегда определяется в полной мере, в результате чего возможно выделить разные степени их осознания:

- не осознанные возможности, которые субъект не осознает в виду каких-либо объективных причин (узкое мировоззрение, недостаточный профессионально-квалификационный или интеллектуальный уровень и т.д.). Это часто связано с отсутствием комплексного представления этих возможностей от инноватора и как следствие отсутствие соответствующей информации у потенциального заказчика;

- осознанные возможности — те возможности, которые являются общепринятыми в данный момент, например, возможности технологий НВЭ заключаются в сбережении энергоресурсов (сокращении затрат на приобретение энергоресурсов и т.д.). Эти возможности как правило легко воспринимаются и создают основу для формирования мотивированной готовности предприятия к использованию технологий НВЭ;

- осознанные, но не воспринятые — возможности, осознаваемые конкретным субъектом, но не воспринимаемые в виду субъективных причин (необходимость в очищении окружающей среды осознается каждым субъектом, но восприятие зависит от соотношения дополнительных затрат на внедрение или других личностных интересов). Данная категория восприятия возможностей приводит к пессимистической оценке реализации возможностей по ряду эффектов технологий НВЭ. Это приводит к отчуждению потенциала данных эффектов от формирования денежных потоков. Тем самым сужается поле инновационной восприимчивости по данным технологиям.

3. Этап формирования комплекса эффектообразующих факторов технологий НВЭ.

Потенциальные возможности технологий НВЭ, принимаемые данной системой формируют комплекс эффектообразующих факторов (ЭОФ), которые служат в свою очередь исходной базой для формирования комплексов полезных эффектов. Например, потенциальные возможности природоохранного типа могут быть восприняты или нет в силу конкретной обстановки, в которой работает предприятие. А могут быть не восприняты в следствие неосознания данных возможностей или перспектив и выгод от их реализации. ЭОФ могут проявляться как на уровне конкретного предприятия, так и в смежных региональных, социальных, коммуникативных и т.п. областях. Каждый уровень проявления ЭОФ требует особого подхода с учетом специфики соответствующей среды.

4. Этап формирования полезных эффектов от использования технологий НВЭ.

Осознанные и воспринимаемые возможности в виде ЭОФ переводятся в полезные эффекты (производственно-технические, социально-экономические, экологические и др.), заключающие в себе получение выгоды от использования данного нововведения (сокращение расходов ЭР, материалов, улучшение трудовых показателей, сокращения выбросов и т.д.), которые впоследствии суммируются в комплексный показатель эффективности данного субъекта.

Рассмотрение более глубокого процесса проявления формирования комплексного показателя, позволит объединить инновационно-информационные потоки, ЭОФ и полезные эффекты в единое целое за счет эффекта синергизма. Это объединение позволит повысить возможности системы, синхронизируя прирост денежных потоков за счет рационализации работы и генерации новых знаний и

организационно-управленческих решений на основе нового понимания комплекса полезных эффектов.

5. Этап формирования комплексного показателя эффективности технологий НВЭ в системе конкретного предприятия.

Полезные эффекты приводятся к единой стоимостной форме и сопоставляются на основе выбранного метода оценки эффективности с затратами на реализацию данной технологии НВЭ. При этом, чем больше спектр эффектов выражен в денежной форме, тем большие возможности создаются для формирования инновационных денежных потоков (ИДП). Интенсивность формирования ИДП также зависит от наличия тормозящих (законодательная база, конфликт интересов, коррупционная составляющая и т.д.) или активизирующих (различные формы государственной и региональной гос. поддержки, разработка организационно-управленческих мероприятий, позволяющих воспринять потенциальные возможности данной технологии).

Схематично процедура реализации инновационного потенциала разработки в ИДП выглядит следующим образом [4, 5] (см. рис. 1).

Анализируя данную схему, начиная от осознания возможностей данной технологии до формирования ИДП от ее реализации можно сделать вывод, что по мере прохождения тех или иных стадий возможны различные ситуации, препятствующие реализации инновационного потенциала, среди них:

- не восприятие потенциала технологии НВЭ субъектом;
- недооценка потенциала технологии вследствие не учета всех эффектообразующих факторов;
- искажение инновационного потенциала вследствие проведения субъективных расчетов полезного эффекта;
- слабая реализация инновационного потенциала вследствие недостаточной развитости механизмов обеспечения восприимчивости на предприятиях;
- игнорирование части эффектообразующих факторов ввиду незаинтересованности собственника в их реализации;
- недостаточное понимание проблем превращения эффекта в ИДП и т.д.

6. Этап формирования ИДП от реализации возможностей технологий НВЭ в условиях системы предприятия.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что формирование инновационных денежных потоков зависит от характеристик осознания, восприятия ЭОФ и перевода их в полезные эффекты. На этой основе формируется мотивированная готовность к переводу полезных эффектов в ИДП предприятий. Таким образом, можно представить следующую цепочку для формирования ИДП от технологий НВЭ: инновационные возможности → ЭОФ → полезные эффекты → экономический эффект → условия формирования ИДП → мотивированная готовность к реализации технологий НВЭ → внедрение и формирование фактических денежных потоков.

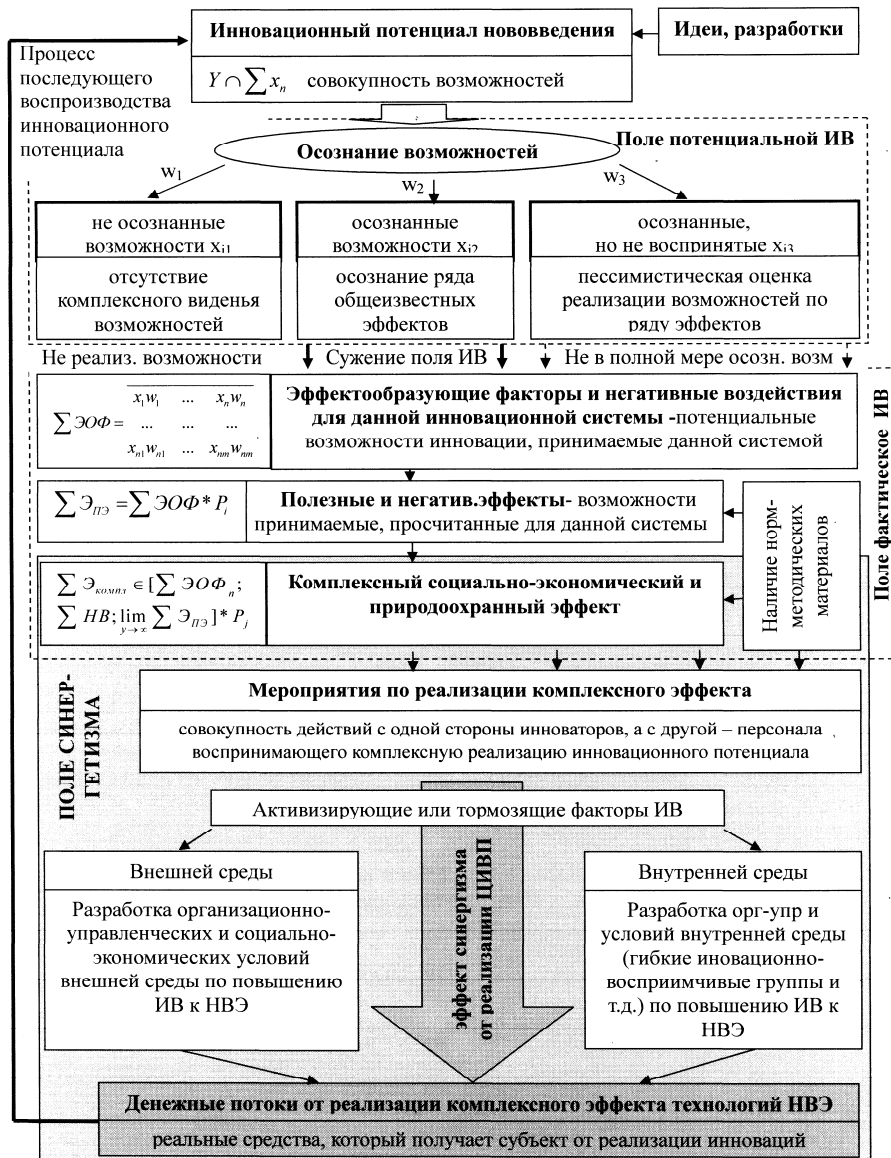


Рис. 1 Блок-схема поэтапной реализации возможностей инновационного потенциала НВЭ в денежные потоки

**ВЫВОДЫ**

Из вышеизложенного можно утверждать, что на каждом из этих этапов реализации инновационного потенциала технологий НВЭ имеются свои объективные и субъективные трудности. Соответственно, торможение и ослабление реализации инновационных возможностей по цепочке в ИДП приводит к:

1. Сужению потенциального поля ИДП вследствие не восприятия и недооценки



фактического инновационного потенциала технологий НВЭ.

2. Искривлению потенциальной структуры ИДП вследствие неосознания или игнорирования части эффектообразующих факторов от использования технологий НВЭ. Это может быть как из-за недостатка объективной информации о возможностях данных технологий, так и на основании субъективных мнений из-за незаинтересованности субъекта в их реализации.

3. Сокращению фактического ИДП вследствие недостаточного понимания проблем формирования и реализации соответствующих мероприятий по реализации комплекса эффектообразующих факторов и т.д.

### Список литературы

1. Масленникова Н.П. Функции управления развитием инновационной восприимчивости организации [Текст] / Н. П. Масленникова // Менеджмент сегодня. - 2006. - № 2.
2. Удалов С.Н. Возобновляемые источники энергии / С.Н. Удалов. - Новосибирский государственный технический университет (НГТУ), 2009.
3. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. - Ника-Центр, 2007;
4. Дюжев В.Г. Систематизация проблем и путей повышения инновационной восприимчивости предприятий и организаций к энергосберегающим технологиям / В.Г. Дюжев, С.В. Сусликов // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків.: НТУ «ХПІ». – 2008. – №20;
5. Диффузные модели распространения инноваций [Электронный ресурс] // По материалам «wikia.com». – Режим доступа: [http://ru.science.wikia.com/wiki/Диффузные\\_модели](http://ru.science.wikia.com/wiki/Диффузные_модели)

**Дюжев В.Г. Взаємозв'язок оцінки інноваційного потенціалу та формування інноваційних грошових потоків від використання технологій нетрадиційної відновлювальної енергетики / Дюжев В.Г. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. - 2012. – Т. 25 (64), №. 1. – С. 52-57.**

Запропоновано підхід з розгорнутої реалізації інноваційного потенціалу технологій нетрадиційної відновлюваної енергетики в інноваційні грошові потоки з точки зору підвищення інноваційної сприйнятливості підприємств і виділені відповідні етапи. Представлена блок-схема поетапної реалізації можливостей інноваційного потенціалу нетрадиційної відновлюваної енергетики в інноваційні грошові потоки і негативні наслідки їх формування внаслідок гальмування і ослаблення реалізації інноваційних можливостей.

**Ключові слова:** інноваційна сприйнятливість, нетрадиційна поновлювана енергетика, ефектоутворюючі фактори, інноваційні грошові потоки.

**Dyuzhev V.G. Relationship evaluation of innovative building and the formation of innovative cash flow from the use of technologies of alternative renewable energy / Dyuzhev V.G. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), №. 1. – P. 52-57.**

An approach to the expanded implementation of the innovative potential of alternative renewable energy technologies in innovative cash flows in terms of increased susceptibility of innovative companies and selected the appropriate steps. Shows the block diagram of a phased implementation of the innovative potential alternative possibilities of renewable energy in innovative cash flow and negative effects due to inhibition of their formation and weakening of the realization of innovative features.

**Key words:** innovation susceptibility, alternative renewable energy, the effect of forming factors, innovative cash flows.

*Статья поступила в редакцию 16. 05. 2012 г*

УДК 336.02

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

*Коваленко О.Ю.*

*Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, Миколаїв, Україна  
E-Mail: [shamaty@mail.ru](mailto:shamaty@mail.ru)*

Доведено важливість вдосконалення методичних підходів до проведення комплексного фінансового аналізу підприємств України, яка полягає у посиленні вимог стосовно інформаційного, методологічного й організаційного забезпечення прийняття управлінських фінансових рішень. Проаналізовано сучасні методичні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до комплексного оцінювання фінансового стану підприємств. З використанням цих методичних підходів здійснено комплексне оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства Публічне Акціонерне Товариство (ПАТ) «Миколаївський хлібокомбінат» за 2010 рік. Розроблено практичні рекомендації за результатами проведеного аналізу, які можуть бути застосовані для багатьох підприємств України.

**Ключові слова:** фінансовий стан підприємства, комплексне оцінювання, методичний підхід, фінансові показники, ранжування, інтегрований показник.

### ВСТУП

Управлінські фінансові рішення у сучасних умовах розвитку ринкових відносин потребують комплексного методичного підходу до дослідження об'єкта аналізу, що визначає об'єктивну необхідність формування ефективних методик організації та проведення комплексного фінансового аналізу.

Базою прийняття управлінських фінансових рішень є результати фінансового аналізу. У новітній практиці управління корпоративними фінансами помітні тенденції до домінування методів фінансового аналізу, спрямованих на дослідження об'єкта управління як цілісної системи взаємопов'язаних фінансових відносин. Ці методи засновані на загальних принципах та прийомах фінансового аналізу, але їх використання потребує формування вхідної та вихідної інформаційної бази, адекватної інтерпретації результатів дослідження, що визначається насамперед специфікою завдань, які ставляться сьогодні перед комплексним фінансовим аналізом.

У такій ситуації постає питання щодо узагальнення результатів дослідження окремих фінансових аспектів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства з метою формування єдиного (інтегрального) показника як індикатора ефективності фінансового менеджменту на підприємстві, що є об'єктом дослідження. Практичне забезпечення такої потреби здійснюється проведенням зведеного дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання – комплексного оцінювання фінансового стану підприємств.

Питанням розробки методичних підходів до комплексного оцінювання фінансового стану підприємств присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені:

Г.І. Андреева, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, В.Г. Когденко, Н.В. Войтоловський, А.П. Калініна, И. И. Мазурова, А.М. Поддєрьогін, Ю.С. Цал-Цалко і ін. Однак важливість вдосконалення методик комплексного фінансового аналізу полягає у

посиленні вимог до інформаційного, методологічного й організаційного забезпечення обґрунтування та прийняття управлінських фінансових рішень щодо фінансування різних видів діяльності суб'єкта господарювання у коротко- та довгостроковій перспективі.

**Мета дослідження.** Зважаючи на викладене вище, метою статті є вдосконалення існуючих методичних підходів до комплексного оцінювання фінансового стану підприємств та розробка практичних рекомендацій за їх результатами.

### 1. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ РАНГУ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ І КОЕФІЦІЄНТІВ

Комплексне оцінювання фінансового стану підприємств (КОФСП) – це оцінка підприємств як цілісної системи шляхом узагальнення результатів дослідження окремих фінансових аспектів їх операційної, інвестиційної та фінансової діяльності з метою формування єдиного (інтегрального) показника як індикатора ефективності фінансового менеджменту. Метою КОФСП є ідентифікація фактичних результатів аналізу та обґрунтувати прогнозний тренд розвитку фінансового стану суб'єкта господарювання у коротко- або довгостроковому періодах.

М.Д. Білик у своїй праці [1 с. 561] визначає основні завдання такого дослідження у такій послідовності: 1. майновий стан (*A*); 2. ліквідність та платоспроможність (*L*); 3. рентабельність (*R*); 4. акціонерний капітал (*E*).

Розглянемо порядок визначення рангу фінансових показників і коефіцієнтів на прикладі ПАТ “Миколаївський хлібокомбінат” за 2010 рік (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення рангу фінансових показників і коефіцієнтів

Код рядка	Цільові показники	Код показника	Розрахункове значення	Інтервали для ранжування та порядок їх рангу				Ранг цільового показника
				-3	0	1	3	
1	Валюта балансу, тис. грн.	$A_1$	34 858,8	< 10 000	[10 000; 14 999]	[15 000; 20 000]	> 20 000	3
2	Знос основних засобів, %	$A_2$	29,47	> 50	[34; 50]	[25; 33]	< 25	1
3	Оновлення основних засобів, %	$A_3$	56	< 1	[1; 4,9]	[5; 10]	> 10	3
4	Усього за напрямом							7

Продовження табл. 1

5	Майновий стан (ряд. 1 + ряд. 2 + ряд. 3)							7
6	Абсолютна ліквідність (плато- спроможність)	$L_1$	0,05	< 3	[3; 8,9]	[9; 15]	> 20	-3
7	Поточна ліквідність	$L_2$	2,8	< 1	[1; 1,24]	[1,25; 2]	> 2	3
8	Фінансова незалежність	$L_3$	-0,2	< 0,1	[0,1; 0,39]	[0,4; 0,6]	> 0,6	-3
9	Усього за напрямом							-3
10	Ліквідність та плато- спроможність (ряд. 5 + ряд. 6 + ряд. 7)		-	-	-	-	-	-3
11	Рентабельність діяльності, %	$R_1$	3	< 5	[5; 14]	[15; 25]	> 25	-3
12	Рентабельність власного капіталу, %	$R_2$	10,22	< 15		[25; 49]	> 50	-3
13	Усього за напрямом				[15; 24]			-6
14	Рентабельність (ряд. 9 + ряд. 10)		-	-	-	-	-	-6
15	Дивідендний вихід, %	$Q_1$	36,22	< 10	[10; 19]	[20; 50]	> 50	1
16	Цінність акції	$Q_2$	27	< 0,5	[0,5; 0,99]	[1,0; 2,0]	> 2	3
17	Усього за напрямом							4
18	Акціонерний капітал ряд. 12 + ряд. 13)							4
19	Сукупний ранг підприємства (ряд. 4 + ряд. 8 + ряд. 11 + + ряд. 14)							6

Примітка. Складено автором за результатами фінансового-господарської діяльності ПАТ "Миколаївський хлібокомбінат" 2010 року.

При цьому дивідендний вихід за даними підприємства:  
 $(0,037 \cdot 35527000) \cdot 100 / (0,10216 \cdot 35527000) = 36,22\%$ . Коефіцієнт цінності акцій (розраховується діленням ринкової ціни однієї акції на дивіденд на одну просту акцію):  $1 / 0,037 = 27$ . Таким чином сукупний ранг підприємства складає 6 балів.

## 2. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРОВАНОГО ПОКАЗНИКА

Алгоритм розрахунку інтегрованого показника наступний [2, с. 565; 4; 6, с. 542]:

1. Об'єктом дослідження виступає певне підприємство (наприклад, ПАТ "Миколаївський хлібокомбінат").
2. Формують сукупність цільових показників, які з метою спрощення математичної обробки інформації згруповано в чотири групи по чотирьох напрямках дослідження (табл. 2).
3. Відповідно до цієї сукупності будують матрицю їх вхідних (розрахункових) значень.
4. Будують матриці їх оптимальних та нормалізованих значень.
5. Розраховують інтегрований показник підприємства як середнє арифметичне значення даних матриці нормалізованих показників.

Таблиця 2

Сукупність цільових показників розрахунку інтегрованого показника

		Напрями дослідження			
		Ліквідність	Рентабельність	Ділова активність	Фінансова стійкість
Цільові показники	1 група	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт рентабельності активів	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт автономії
	2 група	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Коефіцієнт фінансування
	3 група	Коефіцієнт покриття загальний	Коефіцієнт рентабельності діяльності	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами
	4 група	Частка чистого оборотного капіталу у покритті запасів	Коефіцієнт рентабельності продукції	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Коефіцієнт маневреності власного капіталу

Примітка: Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч. посіб., 2-ге вид., без змін.] / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 567.

Результати первинної обробки вхідної фінансової інформації щодо об'єкта дослідження (абсолютні значення фінансових показників за визначеними напрямками дослідження) подамо у табл. 3.

Фактичні залишки запасів на кінець року складають 3165 тис. грн., наявність чистого оборотного капіталу – 7832,52 тис. грн. Відповідно частка чистого оборотного капіталу у покритті запасів складає  $3165 / 7832,52 = 0,4$ . Розрахункові значення цільових показників, які визначаються відповідно до даних вхідної інформаційної бази, формують матрицю значень цільових показників  $P_{in}$  (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця вхідних значень цільових показників  $P_{in}$

0,0572	0,07	2	0,58
2,08	0,1	7,6	0,63
2,8	0,03	18,45	-0,04
0,4	0,08	3,7	-0,03

Примітка. Складено автором за результатами фінансового-господарської діяльності ПАТ “Миколаївський хлібокомбінат” 2010 року.

У табл. 4 подамо матрицю оптимальних значень цільових показників  $\bar{P}_{opt}$ , які визначаються з урахуванням встановлених критеріїв.

Таблиця 4

Матриця оптимальних значень цільових показників  $\bar{P}_{opt}$

0,20	0,1	2	0,5
2	0,15	7,6	0,67
2	0,05	18,45	0,5
1	0,1	3,7	0,5

Примітка. Складено автором за результатами фінансового-господарської діяльності ПАТ “Миколаївський хлібокомбінат” 2010 року.

На основі матриць  $\bar{P}_{in}$  та  $\bar{P}_{opt}$  формується нормалізована матриця  $\bar{P}_{in}$ , що відображує рівень відповідності фактичних значень цільових показників їх оптимальним значенням [3].

Таблиця 5

Матриця нормалізованих цільових показників  $\bar{P}_{in}$

0,29	0,70	1,00	1,16
1,04	0,67	1,00	0,94
1,40	0,60	1,00	-0,08
0,40	0,80	1,00	-0,06

Примітка. Складено автором за результатами фінансового-господарської діяльності ПАТ “Миколаївський хлібокомбінат” 2010 року.

Елемент нової матриці дорівнює відношенню фактичного значення цільового показника до його оптимального значення або 1, якщо таке розрахункове значення цільового показника краще за оптимальне. Середнє значення показників (елементів) матриці дорівнює 0,74. За такої ситуації можна стверджувати, що підприємство забезпечує порівняно адекватне (74%, що вище від середнього рівня) дотримання критеріїв організації фінансово-господарської діяльності за напрямами, що визначені пріоритетними.

Визначення рангу кожного інтервалу – порядок рангу того чи іншого інтервалу має враховувати поточне ринкове положення об'єкта дослідження, цільове його значення, а також специфіку фінансово-господарської діяльності об'єкта дослідження у коротко- та довгостроковому періодах (табл. 6).

Таблиця 6

Приведений ранг підприємства

Рівень інтервалу	Ранг цільового показника	Інтервали сукупного рангу підприємства
Незадовільний	-3	[-30; -6]
Нормальний	0	[-5; 5]
Достатній	1	[6; 19]
Високий	3	[20; 30]

Формою надання кінцевої інформації визначено [5]:

- порядок рангу кожного фінансового показника чи коефіцієнта;
- розрахунок сукупного рангу підприємства – сукупний ранг визначається як сума рангів окремих елементів сукупності цільових показників (відповідно, максимальне значення сукупного рангу становить 30 – добуток кількості цільових показників та максимального рангу), а також приведений ранг підприємства – об'єкта дослідження шляхом його приведення до інтервалу [-3; 3], приймаючи рівнозначними кожен із напрямів дослідження (окремі коефіцієнти в межах напрямів дослідження мають однакову вагу).

Абсолютне значення приведенного рангу підприємства, об'єкта дослідження розраховують за формулою [2]:

$$Z = \alpha_A \sum_{i=1}^n \beta_i^F A_i + \alpha_L \sum_{i=1}^n \beta_i^L L_i + \alpha_R \sum_{i=1}^n \beta_i^R R_i + \alpha_Q \sum_{i=1}^n \beta_i^Q Q \quad (1)$$

де  $\alpha_i$  – коефіцієнти ваги напрямів дослідження;

$\beta_{ij}$  – коефіцієнти ваги цільових показників за окремими напрямами.

Зважаючи на припущення про рівнозначність напрямів дослідження та цільових показників, формула (1) матиме такий вигляд:

$$Z = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^3 \frac{A_i}{3} + \frac{1}{4} \sum_{i=1}^3 \frac{L_i}{3} + \frac{1}{4} \sum_{i=1}^2 \frac{R_i}{2} + \frac{1}{4} \sum_{i=1}^2 \frac{Q_i}{2} \quad (2)$$

$$Z = \frac{1}{4} \cdot \frac{7}{3} + \frac{1}{4} \cdot \frac{-3}{3} + \frac{1}{4} \cdot \frac{-6}{2} + \frac{1}{4} \cdot \frac{6}{2} = 0,333$$

Приведений ранг підприємства, що досліджується, становитиме 0,333, що вміщується у проміжок від 0 до 1. Отже, фінансово-економічний потенціал

підприємства, що досліджується, може бути ідентифікований як такий, що вищий від нормального, але нижчий від достатнього рівня відповідно до визначених критеріїв. Крім того, за даними аналізу можна визначити, що основним напрямом подальшого розвитку економічного потенціалу підприємства, як видно із табл. 1, має стати поліпшення ліквідності та рентабельності підприємства, що досліджується (негативний вплив на ранг підприємства – “-3” та “-6”).

## ВИСНОВКИ

Специфіка розглянутого алгоритму дає змогу рекомендувати його для застосування у вирішенні специфічних завдань, поставлених перед виконавцями та користувачами комплексного фінансового аналізу, а саме:

1. деталізоване простеження ситуації щодо окремих фінансових індикаторів, які використовуються при дослідженні;
2. формування потенційних напрямів впливу на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, що досліджується, з метою реалізації його фінансово-економічного потенціалу;
3. ідентифікація слабких місць підприємства, які проявляються у формі незадовільного рівня значень цільових показників, що виступають індикаторами за відповідними напрямми фінансово-господарської діяльності.

Для підприємства ПАТ “Миколаївський хлібокомбінат” та інших підприємств України головною проблемою є низька рентабельність виробництва. Оскільки ця проблема може бути пов’язана з двома причинами: занижена ціна на продукцію та надмірні витрати, можна запропонувати рекомендації щодо поліпшення фінансового стану маркетингового та виробничого характеру:

- позиціонування товару у ринкових сегментах з більш високим рівнем доходу;
- зміни у ціновій політиці у напрямку підвищення цін за рахунок зміцнення конкурентоспроможності продукції та виходу на нові сегменти ринку;
- налагодження системи виробничого обліку та системи відповідальності за відхилення витрат з метою управління витратами та їх зменшення;
- контроль за відповідністю фактичних норм витрат сировини, матеріалів, електроенергії технологічним нормам;
- контроль за відповідністю фактичних цін на ресурси ринковим;
- встановлення прямих зв’язків з постачальниками сировини, зменшення кількості рівнів у системі постачання підприємства;
- зменшення невиробничих простоїв обладнання та персоналу.

Проблема низької рентабельності капіталу може бути вирішена наступним шляхом:

- збільшення власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку;
- збільшення статутного капіталу;
- залучення позикових фінансових ресурсів, у тому числі банківських кредитів довгострокового характеру;
- емісія облігацій;
- переоцінка основних засобів з метою підвищення їх вартості.

Варто додати, що стійкий фінансовий стан, який характеризується низьким обсягом зобов’язань за наявності значних ліквідних активів також може бути



проблемою для підприємства, оскільки ліквідні активи не забезпечують великого доходу та ефективного розвитку бізнесу. У такому випадку необхідним є залучення позикових фінансових ресурсів та пошук внутрішніх джерел для розширення обсягів діяльності.

#### Список літератури

1. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч. посіб., 2-ге вид., без змін.] / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
2. Комплексний економічний аналіз підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу станом на 29.11.11.: [http://bief.ru/index.php?option=com\\_content&view=featured&Itemid=109](http://bief.ru/index.php?option=com_content&view=featured&Itemid=109) : учебник / ред. Н.В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. - СПб. : Питер, 2009. - 576 с. – (Учебник для вузов).
3. Когденко В.Г. Практикум по экономическому анализу. Учебное пособие / В.Г. Когденко – М.: Перспектива, 2005. – 240 с.
4. Організація і методика економічного аналізу: Навчальний посібник / Автори і уклад. Г.І. Андреева, В.А. Андреева. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 353 с.
5. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.
6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

**Коваленко О.Ю. Методический подход к комплексной оценке финансового состояния предприятия / Коваленко О.Ю. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и Управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 58-65**

Доказана необхідність удосконалення методических підходів к проведенню комплексного фінансового аналізу підприємств України, которая состоит в усилении требований к информационному, методологическому и организационному обеспечению принятия управленческих финансовых решений. Проанализированы современные методические подходы отечественных и зарубежных учёных относительно комплексного оценивания финансового состояния предприятий. С использованием этих подходов выполнено комплексное оценивание финансовой и хозяйственной деятельности предприятия Публичное Акционерное общество (ПАО) “Николаевский хлеб комбинат” за 2010 год. Разработаны практические рекомендации по результатам проведённого анализа, которые могут быть использованы для многих предприятий Украины.

**Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, комплексное оценивание, методический подход, финансовые показатели, ранжирование, интегральный показатель.

**Kovalenko O.U. The methodical approach to a complex estimation of a financial condition of the enterprise / Kovalenko O.U. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), No. 1. – P. 58-65.**

Necessity of improvement of methodical approaches to carrying out complex financial is proved the analysis of the enterprises of Ukraine which consists in strengthening of requirements to information, methodological and organizational maintenance of acceptance of administrative financial decisions. Modern methodical approaches of domestic and foreign scientists concerning complex estimation a financial condition of the enterprises are analyzed. With use of these approaches the Public Joint-stock company (PJC) “the Nikolaev bread combine” for 2010 is executed complex estimation financial and enterprise economic activities. Practical recommendations by results of the spent analysis which can be used for many enterprises of Ukraine are developed.

**Key words:** financial condition of the enterprise, complex estimation, the methodical approach, financial indicators, ranging, an integrated indicator.

*Статья поступила в редакцию 14. 05. 2012 г*

УДК 336.15

## НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

*Колодий С.Ю.*

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Украина  
e-mail: [kolodii\\_sergei@list.ru](mailto:kolodii_sergei@list.ru)*

В работе исследуются проблемы формирования доходов местных бюджетов в Украине. Обосновано, что закрепление части поступлений налога на прибыль предприятий позволит повысить финансовую самостоятельность местных органов власти и снизить их зависимость от бюджетных трансфертов.

**Ключевые слова:** местные бюджеты, доходы местных бюджетов, налог на прибыль предприятий.

### ВВЕДЕНИЕ

С момента вступления в силу в 2002 году Бюджетного кодекса Украины одной из основных проблем организации бюджетных отношений является реформирование системы доходов местных бюджетов с целью децентрализации бюджетной системы. Реформы бюджетного и налогового законодательства 2010 года так и не решили данную проблему, и местные органы власти до сих пор остаются в сильной зависимости от высших уровней, не имея возможности направить финансовые ресурсы на решение насущных проблем территориального развития.

Проблемы формирования доходов местных бюджетов неоднократно изучались и анализировались экономистами на страницах ведущих научных и научно-практических изданий. В частности Н. Красноступ и В. Крапивка, З. Мазук, В. Падалка и В. Хливный анализируют формирование и оптимизацию структуры расходов местного бюджета с помощью эконометрических методов [1-2], М. Кульчицкий, Ц. Огонь, К. Павлюк и З. Перун [3-5] исследуют вопросы совершенствования организации исполнения бюджетов за счет использования программно-целевого метода бюджетирования, В. Зайчикова, В. Балицкая, О. Гончаренко, О. Кириленко, И. Лунина, Д. Полозенко, Ю. Острищенко, С. Слухай, и другие изучают вопросы реализации региональной финансовой политики и формирования доходов местных бюджетов [6-9]. Авторы выделяют основные проблемы формирования доходов местных бюджетов и предлагают направления совершенствования системы доходов местных органов власти с целью повышения их самостоятельности и снижения зависимости от трансфертов из государственного бюджета. Вместе с тем, предложения часто носят декларативный характер, не подтвержденный конкретными расчетами и экономическим обоснованием. Поэтому проблема экономического обоснования повышения финансовой самостоятельности местных органов власти за счет реформирования системы доходов местных бюджетов требует дальнейшего решения и проведения исследований.

Целью работы является экономическое обоснование включения поступлений налога на прибыль предприятий в состав доходов местных бюджетов для

обеспечения выравнивания их доходов и расходов и снижения потребности в межбюджетных трансфертах.

### **РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Распределение доходов между отдельными видами бюджетов должно обеспечить бюджет каждого уровня величиной доходов, достаточных для финансирования закрепленных за этим уровнем расходных обязательств. В Украине при распределении доходов между разными звеньями бюджетной системы существует целый ряд проблем, основными среди которых являются:

1) отсутствие в Бюджетном кодексе распределения полномочий местных органов власти на делегированные и собственные, что приводит к снижению уровня ответственности органов власти за финансирование расходов, а, следовательно, к экономически неэффективному использованию ограниченных бюджетных средств;

2) использование при расчете трансфертов индекса относительной налоговоспособности территории, который может пересматриваться только раз в три года, не дает возможности учесть изменения, которые происходят в налоговой базе региона в процессе рыночных трансформаций и структурных реформ;

3) отсутствие в составе доходов, не учитываемых при определении величины трансфертов, весомых доходных источников. Наибольшими источниками в этой группе являются местные налоги и сборы, плата за землю, налог на промысел, единый налог, удельный вес которых не превышает 5% в общей сумме доходов местных бюджетов Украины. За счет таких довольно незначительных налогов невозможно финансировать большой объем местных общественных благ. Таким образом, государственные органы власти фактически контролируют принятие решений местными органами власти по финансированию большей части бюджетных услуг;

4) передача 100% поступлений НДС и налога на прибыль предприятий в государственный бюджет привела к снижению заинтересованности местных органов власти в увеличении базы налогообложения. Это, в свою очередь, создает серьезные проблемы для наполнения государственного бюджета и, как следствие, для предоставления трансфертов местным бюджетам;

5) высокий уровень централизации бюджетных доходов в Украине; с 2004 года около 75% доходов поступает в государственный бюджет (рис. 1) доходы сводных местных бюджетов за вычетом трансфертов по отношению к ВВП составляют менее 8% (рис. 2);

6) отсутствие у местных органов власти и самоуправления достаточных собственных источников формирования финансовых ресурсов; местные налоги и сборы составляют менее 1% в структуре доходов сводных местных бюджетов;

7) высокая доля трансфертов в формировании доходов местных бюджетов; по данным 2009 года трансферты составили 47% доходов местных бюджетов; с 2007 года трансферты превышают налоговые поступления.

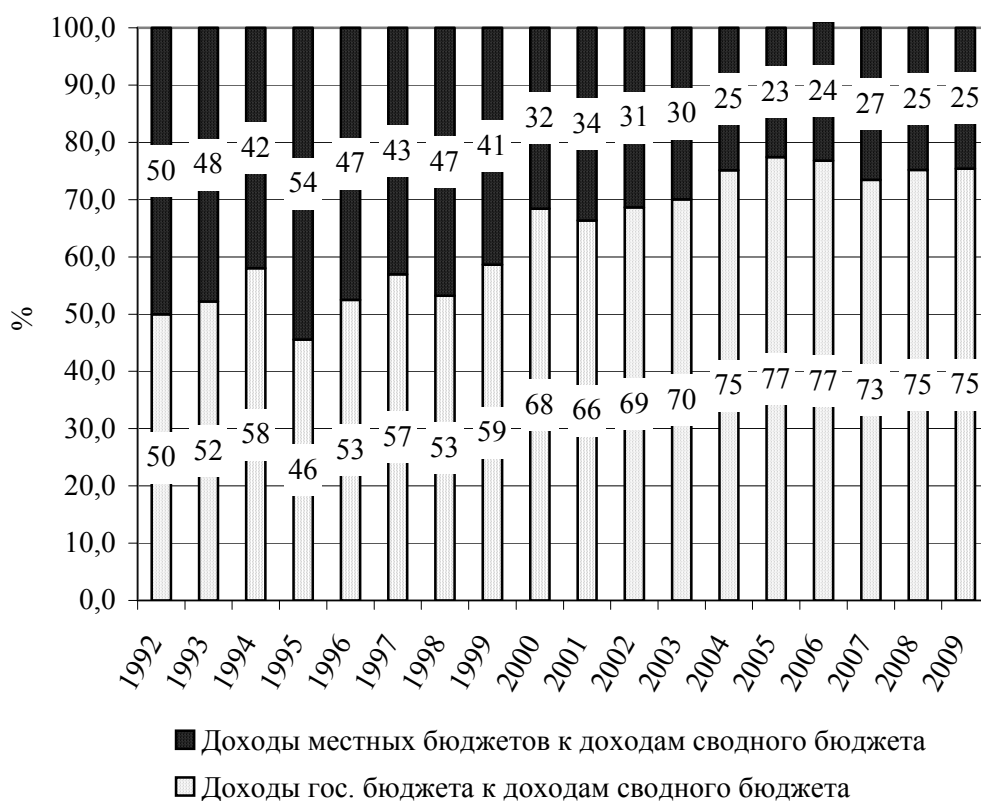


Рис. 1. Структура доходов сводного бюджета Украины в разрезе государственного и сводных местных бюджетов в 1992-2009 гг. (%)

Источник: рассчитано автором на основе данных Государственной службы статистики Украины [10]

Сложившаяся ситуация лишает местные органы власти финансовой самостоятельности, на долгие годы закрепляет зависимость развития местной экономики и социальной сферы от возможностей и желаний вышестоящих органов власти решать проблемы, которые возникли в пределах определенной административно-территориальной единицы.

Значение коэффициента корреляции между долями налоговых поступлений и межбюджетных трансфертов в структуре доходов сводных местных бюджетов является очень высоким и составляет (-0,987), что позволяет утверждать о наличии устойчивой обратной зависимости между данными показателями и построить регрессионное уравнение:

$$Y = 89,5 - 1,03 * X, \quad (1)$$

где  $Y$  – доля трансфертов в структуре доходов сводных местных бюджетов, %;  
 $X$  – доля налоговых поступлений в структуре доходов сводных местных бюджетов, %.

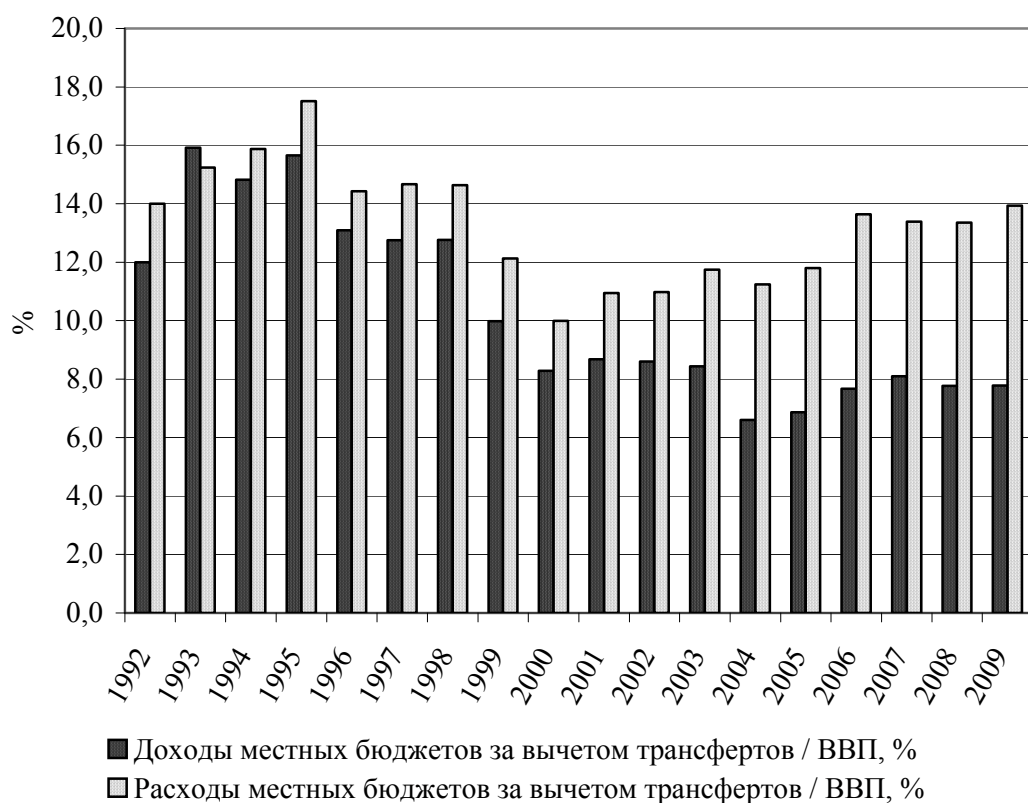


Рис. 2. Доходы и расходы сводных местных бюджетов за вычетом трансфертов в 1992-2009 гг. (% ВВП)

Источник: рассчитано автором на основе данных Государственной службы статистики Украины [10]

Таким образом, изменение доли налоговых поступлений в структуре доходов сводных местных бюджетов приведет к изменению в обратном направлении доли межбюджетных трансфертов. А значит, основным фактором показанного нами выше процесса централизации доходов и расходов бюджета является перераспределение доходных полномочий между государственным и местными бюджетами. Отсюда следует, что перераспределение доходных полномочий в пользу местных бюджетов приведет к увеличению удельного веса налоговых поступлений, а значит, к уменьшению величины межбюджетных трансфертов.

Использование системы межбюджетных трансфертов приводит к возникновению транзакционных издержек. Поэтому закрепление части поступлений от налога на прибыль предприятий за местными бюджетами приведет к сокращению транзакционных издержек, связанных с организацией планирования и расходования финансовых ресурсов государства.

Зачисление определенной части налога на прибыль в состав доходов местных бюджетов приведет к существенному увеличению налоговых поступлений в их структуре. На наш взгляд, целесообразно, чтобы в общий и специальный фонд местных бюджетов поступало не менее 50% налога на прибыль предприятий. В этом случае существенно сократится разрыв между доходами и расходами сводных местных бюджетов (за вычетом трансфертов).

Доля налога на прибыль предприятий в структуре доходов и налоговых поступлений сводного бюджета представлена на рисунке 3.



Рис. 3. Доля налога на прибыль предприятий в структуре доходов и налоговых поступлений сводного бюджета в 1999-2009 гг. (%)

Источник: рассчитано автором на основе данных Министерства финансов Украины [11-12]

Анализ данных рисунка 3 показывает, что в последние годы, за исключением кризисного 2009 года, доля налога на прибыль предприятий в структуре доходов сводного бюджета изменялась от 16,1% до 19,3%, а его налоговых поступлений – от 20,7% до 25,3%.

Далее произведем расчет того, каким образом предложенное положение о закреплении 50% поступлений налога на прибыль предприятий за местными бюджетами повлияло бы на сокращение дисбаланса между собственными доходами и расходами сводных местных бюджетов.

## НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИСТОЧНИК...

В таблице представлены результаты произведенных расчетов, на основе которых можно отметить, что налог на прибыль предприятий поступает в местные бюджеты и в настоящее время, однако если в 1999 году его доля составляла 75,9% в структуре поступлений налога на прибыль в сводный бюджет, то к 2003 году она снизилась до 1%.

Таблица

Результаты расчета увеличения налоговых поступлений местных бюджетов при закреплении за ними права на поступление 50 % налога на прибыль предприятий

Показатели	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Налог на прибыль предприятий, млрд. грн.	6,352	7,698	8,280	9,398	13,237	16,162	23,464	26,172	34,407	47,857	33,048
Налог на прибыль предприятий, поступающий в местные бюджеты, млрд. грн.	4,82	2,12	2,12	1,24	0,15	0,14	0,19	0,31	0,443	0,401	0,478
Налог на прибыль предприятий, поступающий в местные бюджеты как доля поступлений налога на прибыль, %	75,9	27,5	25,6	13,2	1,1	0,8	0,8	1,2	1,3	0,8	1,4
Налог на прибыль предприятий (50% в местные бюджеты)	3,176	3,849	4,14	4,699	6,6185	8,081	11,732	13,086	17,204	23,929	16,524
Дополнительные поступления налога на прибыль предприятий в местные бюджеты, млрд. грн.	-1,65	1,73	2,02	3,46	6,47	7,95	11,54	12,78	16,76	23,53	16,05
ВВП, млрд. грн.	130,4	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3
Дополнительные поступления налога на прибыль в местные бюджеты, % ВВП	-1,26	1,02	0,99	1,53	2,42	2,30	2,61	2,35	2,33	2,48	1,76

Источник: составлено автором

Данные таблицы показывают, что если бы 50% налога на прибыль предприятий поступало в местные бюджеты с 2000 года, то в течение 2003-2008 гг. доходы

сводных местных бюджетов за вычетом трансфертов повысились бы минимум на 2,3% ВВП.

Если предположить, что эффект вытеснения налоговых поступлений межбюджетными трансфертами характеризуется полученным уравнением регрессии (формула 1), то перераспределение полномочий по зачислению поступлений от налога на прибыль предприятий в пользу местных бюджетов приведет к сокращению межбюджетных трансфертов в таком же объеме, как и увеличение налоговых поступлений. А значит, зачисление налога на прибыль предприятий в местные бюджеты повысит их доходы и снизит потребность в местбюджетных трансфертах.

Вместе с тем стоит отметить, что зачисление налога на прибыль предприятий должно происходить по месту формирования прибыли, а не его уплаты. Дело в том, что в силу различных обстоятельств плательщики налогов осуществляют свою деятельность в одних регионах, а уплачивают налоги в г. Киеве и других крупных городах по месту их регистрации.

В этом случае налог на прибыль предприятий увеличит и без того достаточные собственные доходы местных бюджетов, а значит через процедуры расчета трансфертов поступит в государственный бюджет, тем самым снижая эффект от данного предложения.

## ВЫВОДЫ

Исследовав динамику и структуру доходов и расходов государственного и сводных местных бюджетов, выявлены эффекты централизации бюджетной системы и вытеснения налоговых поступлений местных бюджетов межбюджетными трансфертами. Показано, что в течение 1992-2009 гг. постоянно снижались доходы местных бюджетов (без трансфертов) как часть ВВП, в результате чего сформировался разрыв между доходами и расходами, величина которого на конец 2009 г. превысила 6% ВВП.

Проанализировав структуру доходов местных бюджетов, выявлена обратная зависимость между налоговыми поступлениями и трансфертами и обосновано, что расширение перечня доходов местных бюджетов за счет включения в него 50% поступлений налога на прибыль предприятий позволит повысить долю налоговых поступлений и снизить долю межбюджетных трансфертов. В результате будет минимизировано действие эффекта вытеснения налоговых поступлений межбюджетным трансфертам и снизится уровень трансакционных издержек, сопровождающий процесс выравнивания доходов и расходов местных бюджетов.

## Список литературы

1. Падалка В.М. Економетричне прогнозування річних доходів бюджету міста Києва / В.М. Падалка, Н.І. Красноступ, В.І. Крапивка // *Фінанси України*. – 2009. - № 6. – С. 53 – 57.
2. Хлівний В.К. Оптимізація структури видатків місцевих бюджетів / В.К. Хлівний, З.А. Мазук // *Фінанси України*. – 2010. - № 8. – С. 53 – 62.
3. Кульчицький М.І. Формування та використання бюджету за програмно-цільовим методом / М.І. Кульчицький, З.В. Перун // *Фінанси України*. – 2005. - № 2. – С. 78 – 83.



4. Павлюк К.В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2005. - № 2. – С. 70 – 77.
5. Огонь Ц.Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. - № 7. – С. 20 – 29.
6. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. – 2006. - № 5. – С. 3 – 11.
7. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів в Україні / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. - № 4. – С. 25 – 37.
8. Остріщенко Ю.В. Підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів у контексті децентралізації державної влади / Ю.В. Остріщенко // Наукові праці НДФІ. – 2008. - 4 (45). – С. 55 – 63.
9. Зайчикова В.В. Прогнозування доходів місцевих бюджетів у процесі міжбюджетного регулювання / В.В. Зайчикова // Фінанси України. – 2007. - № 6. – С. 69 – 81.
10. Зведений бюджет у 1992-2008 роках (за даними Державного казначейства України). [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Показники виконання Державного бюджету України за 2008 рік [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України – режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/file/link/192271/file/DBU\\_ZBU\\_2008.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/192271/file/DBU_ZBU_2008.pdf).
12. Показники виконання Державного бюджету України за січень-грудень 2009 року [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України – режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/247809/file/2010-04-28%20Sayt%20MFU%2012m2009.pdf>.

**Колодій С.Ю. Податок на прибуток підприємств як джерело формування доходів місцевих бюджетів / Колодій С.Ю. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 66-73.**

В работе исследуется проблемы формирования доходов местных бюджетов в Украине. Обсуждено, что закрепление части поступлений налога на прибыль предприятий позволит повысить финансовую самостоятельность местных органов власти и снизит их зависимость от бюджетных трансфертов

**Ключевые слова:** місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, податок на прибуток підприємств.

**Kolodiy S.Yu. Corporate income tax as the source of local budgets revenue / Kolodiy S.Yu. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 66-73.**

This paper investigates the problem of generating income for local budgets in Ukraine. It is proved that the consolidation of income tax on profits of enterprises will increase the financial autonomy of local governments and reduce their dependence on fiscal transfers

**Key words:** local budgets, local budgets revenue, corporate income tax.

*Статья поступила в редакцию 14. 05. 2012 г*

**УДК 332.122.009.12**

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ**

*Круликовский А.П., Круликовский С.А.*

В статье рассмотрены основные подходы к управлению материальными запасами предприятия, исследовано влияние различных факторов на значение нормативной оборачиваемости, показана роль оценки оборачиваемости товарных запасов в формировании рыночного конкурентоспособного предприятия.

**Ключевые слова:** логистика, конкурентоспособность, товарные запасы, оборачиваемость, норма оборачиваемости, оптимизация цепи снабжения

### **АКТУАЛЬНОСТЬ**

Система управления современным промышленным предприятием во многом определяет эффективность его функционирования. В современных экономических условиях резко возрастает значение логистики, в том числе и возможность управлять запасами - одним из самых значительных активов. Если запасы чрезмерны, то они «замораживают» активы, а если запасов недостаточно, то компания испытывает дефицит, что приводит к невозможности удовлетворения клиентов и, соответственно их потере. Тенденции развития рынка заставляют предприятия всех форм собственности внедрять информационные технологии в практику управления товарными запасами.

### **АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ДОСТИЖЕНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ**

Над проблемой управления запасами работали такие ученые, как Ильенкова С.Д. [1], Кремер Н.Ш. [2], Ковалев В.В. [3], Миддлтон Д. [4], Рыжиков Ю.И. [5], Линдере М.Р. [6], Лайсонс К [7], Дыбская В.В. [7] и ряд других авторов. В экономической литературе большое значение уделяют различным способам управления производственными запасами и методам их оценки. Анализ литературы показывает отсутствие единой точки зрения на попытки оптимизировать применение научного подхода в управлении запасами к таким производствам.

### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

В нынешних экономических условиях ключевой задачей развития отечественных предприятий является управление оборотным капиталом. Одной из составляющих оборотного капитала являются материальные запасы предприятия. Оптимизация товародвижения остается важнейшим средством повышения конкурентоспособности бизнеса. Целью исследования являются возможности адаптации методик управления запасами предприятий функционирующих в условиях динамично изменяющегося рынка при использовании информационных технологий.

## **ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Для любого предприятия основной задачей является получение прибыли, иными словами – продажа товаров или услуг. И именно процесс, обеспечивающий достижение этой цели, является главным процессом компании. В условиях усиления конкуренции, игроки рынка, наряду с потребностью снижать издержки, сталкиваются с необходимостью быстро реагировать на меняющиеся условия внешней среды, с целью оптимального удовлетворения потребностей потребителей.

Процессы производства и потребления продукции происходят непрерывно, но эти процессы не синхронизированы ни в пространстве, ни во времени. Поэтому для обеспечения непрерывного потребления продукции и удовлетворения покупательского спроса необходимы товарные запасы. Под товарными запасами понимаются активы предприятия, предназначенные для продажи и имеющиеся в количестве, обеспечивающем их бесперебойную реализацию клиентам.

Особенности формирования товарных запасов могут быть вызваны различными причинами:

- особенности территориального размещения подразделений и филиалов предприятия;
- структура товарооборота, несоответствие между производственным и торговым ассортиментом товаров;
- регулярность и частота завоза, специфические условия транспортировки товаров;
- объем розничного товарооборота и сложная цепочка движения товара;
- наличие складских площадей, возможности для хранения товара;
- сезонные колебания в производстве и потреблении товаров и т.п.;

Задача по поддержанию товарных запасов в оптимальных размерах формулируется очень просто – с одной стороны, товары всегда должны быть на складе, а с другой стороны, оборотные средства (деньги) не должны замораживаться в излишних товарных запасах. Решение задачи по поддержанию товарных запасов находится в ответе на вопросы: что покупать, сколько покупать, когда покупать, у кого покупать. Решение всех четырех вопросов одновременно – задача весьма сложная, и без использования информационных технологий, в настоящее время практически не осуществимая.

Для оценки эффективности управления товарно-материальными запасами применяются два показателя: оборачиваемость (коэффициент оборачиваемости) товарно-материальных запасов в разгах (inventory turnover (IT) ratio) – то есть сколько раз за период оборачивается средний запас. И оборот (срок хранения) товарно-материальных запасов в днях (inventory turnover in days (ITD)). В финансовом менеджменте эти два параметра входят в группу коэффициентов деловой активности (activity ratios). Основная цель анализа оборачиваемости запасов – определить те товары, у которых скорость цикла "товар–деньги–товар" минимальна, чтобы принять решение об их дальнейшей судьбе. Иначе говоря, коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз за период товар превратился в деньги.

Важность коэффициента оборачиваемости связана с тем, что прибыль возникает при каждом "обороте" товарных запасов (т.е. использовании их в производстве, операционном цикле).

Чем выше оборачиваемость, тем лучше. Значит, средства, вложенные в закупку товарных запасов, вернутся быстрее. Однако нужно помнить о том, что если запасы быстро продаются, то компания рискует остаться без товара на складах. Коэффициент оборачиваемости позволяет оценить товарные запасы как с точки зрения их ликвидности, так и с точки зрения достаточности или недостаточности их наличия на складе.

Основной чертой современного бизнеса является идея о том, что конкурируют не фирмы, а снабженческо-сбытовые цепочки фирм. Оптимизация цепи снабжения становится основным фактором роста прибыли и рентабельности активов. В итоге, потребитель получает товар в момент, когда это необходимо при минимальных общих затратах и инвестициях в запасы [10].

Коэффициент оборачиваемости не имеет рекомендуемых значений. Какое количество оборотов запасов является оптимальным, для конкретного предприятия? Ответ на этот вопрос довольно сложен, так как существует множество факторов, влияющих на ответ. Частота, с которой заказывается товар, время транспортировки, надежность поставки, ограничения в размерах заказа, необходимость хранить определенные объемы – все эти факторы влияют на итоговое решение. Хорошим инструментом для определения оптимального количества оборотов товарных запасов может стать моделирование расчетной нормы оборачиваемости предложенной Добронравиным Е. в [9]. Результаты эмпирического исследования были обобщены в следующей формуле:

$$\text{«Ожидаемое количество оборотов»} = \frac{12}{f * (OF + 0,2 * L)}$$

где:

$OF$  – средняя частота заказа в месяцах (т.е. временной интервал между размещением заказов поставщику);

$L$  – средний период доставки в месяцах (т.е. время между размещением заказа и получением товара);

$f$  – коэффициент, который обобщает действие прочих факторов, влияющих на теоретическое количество оборотов. Эти факторы следующие:

- ширина ассортимента в хранении, т.е. необходимость хранения медленно оборачивающихся запасов в целях маркетинга;
- большие чем требуется покупки в целях получения скидок за объем;
- требования минимальной партии закупки;
- ненадежность поставщика;
- факторы политики экономичного размера заказа;
- затоваривание в целях «промоушн»;
- использование поставки в две стадии;

Если эти факторы на обычном уровне, то коэффициент должен быть около 1,5. Если один или несколько факторов имеют экстремальный уровень, то коэффициент принимает значение 2,0.

Что может нам дать рассчитанная норма оборачиваемости? Во-первых, сравнив фактическую оборачиваемость и нормативную, мы увидим, есть ли у нас резервы для оптимизации этого показателя. Если фактическая оборачиваемость ниже нормативной – очевидно, что у нас затоваривание. Если значительно выше, значит у нас дефициты по этому товару или мы отгружаем его «с колес».

Но кроме сравнения с фактическим показателем в самом расчете норматива оборачиваемости есть резервы ее оптимизации. Обратите внимание на показатель – частота заказа. На рис.1 представлен график зависимости нормы оборачиваемости по товару от величины частоты заказа  $OF$  при постоянной величине среднего периода доставки  $L=0,5$  месяца, в случае когда факторы, влияющие на коэффициент  $f$  изменяют его значение в диапазоне от 1 до 2.

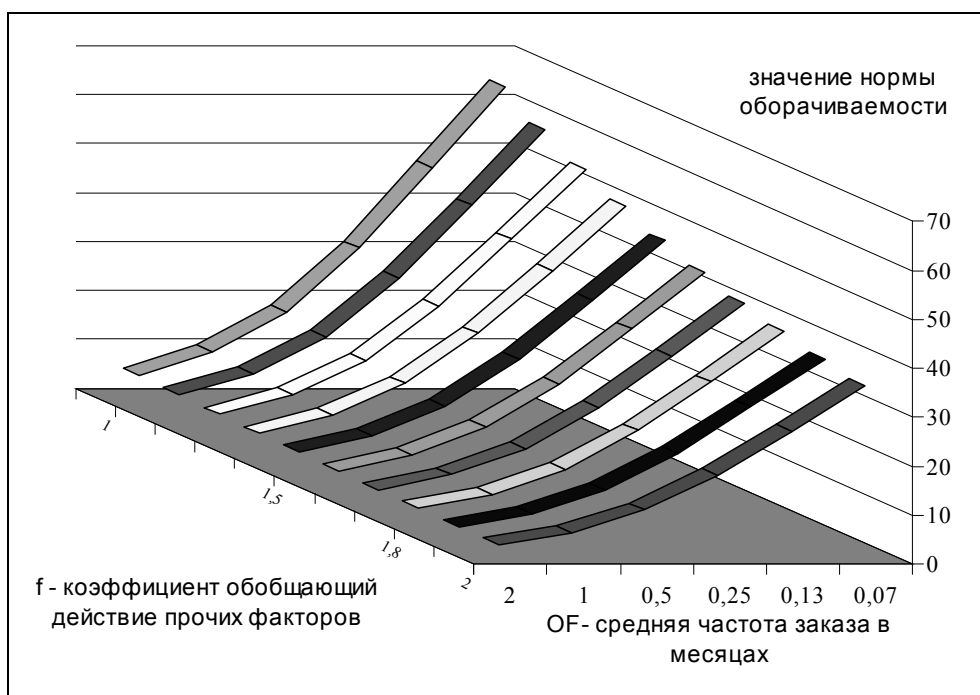


Рис.1. Зависимость «нормы оборачиваемости» по товару от величины частоты заказа коэффициента  $f$ .

Из рис.1. видно, как значительно растет значение нормативной оборачиваемости при уменьшении интервала между заказами и при уменьшении обобщающего коэффициента  $f$ . Очевидно, что если мы сокращаем интервалы

между заказами, уровень средних запасов уменьшается, а значит, увеличивается оборачиваемость при сохранении уровня удовлетворенности клиентов.

Безусловно, по всем поставкам мы не сможем сразу чаще пополнять запасы – существуют специфические требования поставщиков, да и потребности в товарах различны для различных групп запасов. Но изучить возможность уменьшения интервала между заказами нужно, если мы хотим оптимизировать управление запасами. Особенно, если мы будем рассматривать всю цепочку поставок в целом.

Стоимость запасов во всей цепи поставок значительна, и увеличение оборачиваемости может принести значительную дополнительную прибыль.

## **ВЫВОДЫ**

Приведенный анализ выражения для расчетной нормы оборачиваемости показывает, что имеется инструмент для эффективного управления заказами, причем действия этого инструмента могут быть значительно усилены применением информационных технологий, позволяющих в режиме реального времени учитывать обобщающее действие различных факторов, влияющих на теоретическое значение количества оборотов товарных запасов.

## **Список литературы**

1. Производственный менеджмент: [Учебник для студентов вузов.] / [Ильенкова С.Д., Ильенкова А.В., Бандурин Г.А., Горбовцов И.Р.] : Под ред. проф. Ильенковой С. Д. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 583 с.
2. Исследование операций в экономике : [Учебн. пособие для вузов] / [Кремер Н. Ш., Путько Б. А., Тришин И. М., Фридман М. Н.] ; Под ред. проф. Н. Ш. Кремера. – М : ЮНИТИ, 2000. – 407 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / Ковалев В. В. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
4. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений / Миддлтон Д. ; [Пер. с англ. под ред. И. И. Елисеевой.] – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 608 с.
5. Рыжиков Ю. И. Теория очередей и управление запасами / Рыжиков Ю. И. – СПб: Питер, 2001. – 384 с.
6. Линдере М.Р. Управление снабжением и запасами. Логистика. / Линдере М.Р., Фирон Х.Е. ; [пер. с англ.] – СПб. : Полигон, 1999. – 768с.
7. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью / Лайсонс К., Джиллингем М. – М.: Инфра-М, 2005. –798 с.
8. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок / Дыбская В.В. – М.: Альфа-Пресс, 2007. –720 с.
9. Добронравин Е.Р. Коэффициент оборачиваемости и уровень обслуживания - показатели эффективности товарных запасов [Электронный ресурс] / Добронравин Е.Р. – Режим доступа : [http://www.genobium.com/r/a16\\_figures.htm](http://www.genobium.com/r/a16_figures.htm).
10. Добронравин Е.Р. Организация работы сбытовых цепей [Электронный ресурс] / Добронравин Е.Р. – Режим доступа : [http://www.genobium.com/r/a14\\_chainorg.htm](http://www.genobium.com/r/a14_chainorg.htm).

**Круликовський А.П. Підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства через управління товарними запасами / Круликовський А.П., Круликовський С.А. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І.Вернадського. Серія: Економіка. – 2012. – Т. 25 (64), – № 1. – С. 74-79.**

У статті розглянуті основні підходи до управління матеріальними запасами підприємства, досліджено вплив різних чинників на значення нормативної оборотності, показана роль оцінки оборотності товарних запасів у формуванні ринкового конкурентоздатного підприємства.

**Ключові слова:** логістика, конкурентоспроможність, товарні запаси, оборотність, норма оборотності, оптимізація ланцюга постачання

**Krulikovsky A. Improving the competitiveness of modern business through commodity stocks management / Krulikovsky A., Krulilovsky S. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. Series: Economy, 2012. – Vol. 25 (64), № 1. –P . 74-79.**

The article discusses the basic approaches to the material resources management of the company, the influence of various factors on the importance of turnover normative and the role of inventory turnover assessment in the formation of market-competitive enterprise.

**Keywords:** logistics, competitiveness, commodity stocks, turnover, turnover rate, supply chain optimization

*Статья поступила в редакцию 17. 05. 2012 г*

УДК 338.44

## ПОНЯТИЙНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Кузнецов М.М.*

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: [kuznecmikle@rambler.ru](mailto:kuznecmikle@rambler.ru)*

В статье рассматриваются теоретические особенности применения логистического подхода при осуществлении внешнеторговых операций. Обосновывается формирование логистической инфраструктуры и ее функционально-структурное содержание.

**Ключевые слова:** логистический подход, логистика, внешнеэкономическая деятельность, инфраструктура рынка, логистическая инфраструктура.

### ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Сегодня общемировые торговые тенденции формируются в рамках интенсивного развития коммуникаций будущего, в основе которых лежат интермодальные и мультимодальные транспортные коридоры (системы), концентрирующие на генеральных направлениях транспорт общего пользования - железнодорожный, автомобильный, морской, трубопроводный, а также телекоммуникации. На их пересечении концентрируются коммуникационные узлы (центры), которые в условиях преференциального режима обеспечивают высокое качество обслуживания и разнообразие логистического сервиса, который зависит от степени развития логистической инфраструктуры.

**Степень проработки проблематики.** Весомый вклад в исследование теории и практики логистики сделали М. Григорак [1], Е. Крикавский [2], О. Мышко [3], И. Смирнова [4] и прочие. Наименее исследованной проблемой в области логистики, на сегодняшний день, являются вопросы функционирования логистической инфраструктуры. Тем не менее, отдельные аспекты данной проблематики рассматриваются в работах А. Алексахина, Н. Бойко, О. Поляковой [5], И. Соломникова [6] и др.

Однако целый ряд проблем, которые касаются теоретических и прикладных принципов развития логистической инфраструктуры, еще не достаточно исследованы и нуждаются в детальном изучении.

**Целью** статьи является выявление понятийных особенностей логистической инфраструктуры в системе внешнеторговых отношений.

### I. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время логистика играет существенную роль при планировании и реализации товарно-материального потока.

В рамках внешнеторговой деятельности, логистика выступает, как инструмент международного маркетинга, с помощью которого, маркетинговый отдел



внешнеэкономического предприятия (производитель/экспортер) реализует свой товар потребителю/импортеру на зарубежном рынке (рис. 1).

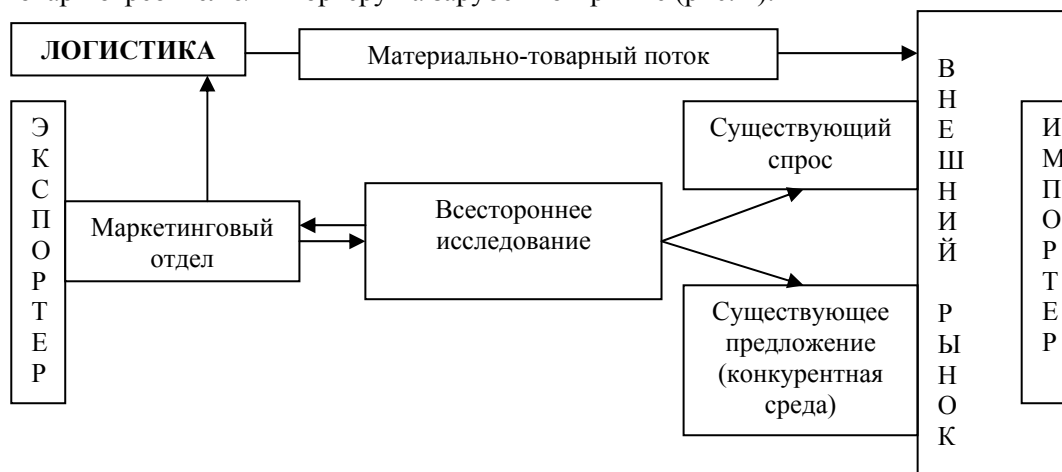


Рис. 1. Место логистики во внешнеторговых отношениях

После глубоких, всесторонних маркетинговых исследований происходит движение материально-товарного потока, которое осуществляется посредством использования существующей инфраструктуры международного рынка.

Инфраструктура рынка – это совокупность элементов рыночной среды, регулирующих кругооборот материально-товарных, трудовых и финансовых ресурсов, инвестиций и капиталов.

Элементами инфраструктуры рынка являются: национальное и международное законодательство; совокупность промышленных, торговых и посреднических фирм; система коммерческих банков и др.

Другим словами инфраструктура рынка – это совокупность разнообразных посреднических структур между производителями и потребителями материально-товарного потока, функционирующих в рыночной среде (рис. 2).

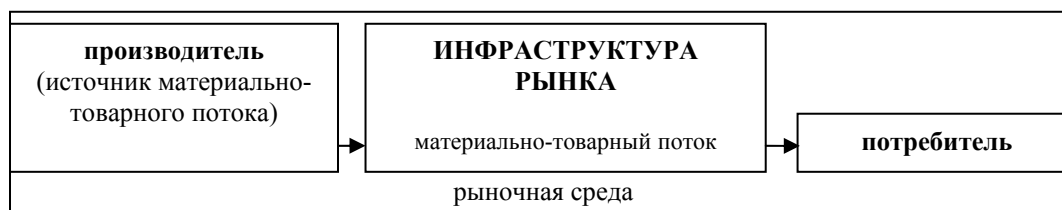


Рис. 2. Место инфраструктуры рынка в системе движения внешнего материально-товарного потока

Таким образом, в рамках внешнеторговой деятельности, предприятие источник материально-товарного потока, при условии досконального изучения внешнего рынка, может с максимальной эффективностью использовать инфраструктуру рынка при сбыте продукции иностранному потребителю.

Достичь эффективности при этом помогает логистический подход или логистика (рис. 3).



Рис. 3. Логистический подход в системе движения внешнего материально-товарного потока

Исходя из этого, применение предприятием логистического подхода, позволяет непосредственно взаимодействовать с инфраструктурой рынка, что в свою очередь, дает возможность воздействовать и использовать в собственных интересах последнюю. Это взаимодействие приводит к формированию логистической инфраструктуры (рис. 4)



Рис. 4. Формирование логистической инфраструктуры в системе движения внешнего материально-товарного потока

Логистическая инфраструктура возникает в ходе выборки элементов инфраструктуры рынка, для достижения поставленных целей по реализации материально-товарного потока на внешний рынок.

Таким образом, логистическая инфраструктура – это совокупность элементов, участвующих в движении материально-товарного потока от производителя к потребителю.

В ее основе лежит:

- Организационная база (снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации);
- Материальная база (транспортные системы, складское и тарное хозяйство, информационная система и средства связи);
- Кредитно-расчетная база (банковские и структурные учреждения).

От решения поставленных задач (оптимизация, рационализация, интенсификация, повышение эффективности и т.п.) для реализации товара существенно меняется конфигурация логистической инфраструктуры.

Таким образом, в результате применения системного подхода, на основе логистики, формируется логистическая инфраструктура, интегрирующая в себе отдельные элементы инфраструктуры рынка, очерчивая систему внешнеторговых отношений между производителем и потребителем в международном обмене.

## **II. ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

В рамках внешнеэкономических отношений различных участников хозяйственной деятельности в настоящее время ведущее место занимают внешнеторговые операции.

Внешнеторговые отношения, в современных условиях либерализации международной торговли, регулируются на основе активного внедрения в этот процесс логистического подхода, который позволяет эффективно управлять товарно-денежными потоками между продавцом и покупателем.

Применение логистики возможно из-за того, что во внешнеторговых отношениях срединное положение занимает внешнеэкономический материально-товарный поток, который охватывает участников различной национальной принадлежности и разной отраслевой принадлежности.

В простом виде это отрасли-производители, отрасли-посредники, отрасли-потребители и собственно конечные потребители, т.е. люди.

Все эти участники формируют глобальную логистическую инфраструктуру, которая представляет собой сложную логистическую систему, с многообразием специфических логистических функций.

Логистическая система – это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные функции.

В мировой практике выделяются два вида логистических систем – макрологистическая и микрологистическая.

Макрологистическая система - это крупная система управления материально-товарными потоками, объединяющая предприятия и организации промышленности, а также посреднические, торговые и транспортные организации для достижения единой цели.

Макрологистическая система представляет собой определенную логистическую инфраструктуру экономики региона, страны или группы стран и направлена на решение специфических задач юридического и экономического характера, связанные с различиями в транспортном и промышленном законодательстве разных стран, таможенными барьерами и др.

Микрологистическая система – это система управления материальными потоками с целью оптимизации экономической деятельности внутри одного предприятия или фирмы, а также в рамках самостоятельных производственных или торговых предприятий и производственных комплексов без выхода за их пределы.

В условиях внешнеторговых отношений в продвижении материально-товарного потока главенствующее значение отводится макрологистическим системам.

В тоже время, микрологистическая система управления материально-товарным потоком внутри отдельного предприятия должно постоянно находиться в активном функциональном состоянии, поддерживающем эффективное производство конкурентоспособного и востребованного товара на внешнем рынке. Без этого допущения, о реализации собственных внешнеторговых возможностей на предприятии, не может быть и речи.

Логистическая функция – это совокупность однородных логистических операций, направленных на реализацию целей логистической системы.

Логистические функции лежат в основе выделения основных видов логистики. Таким образом, логистическая инфраструктура обеспечивает такие базовые функции, как снабжение, производство, сбыт и распределение (рис.5).

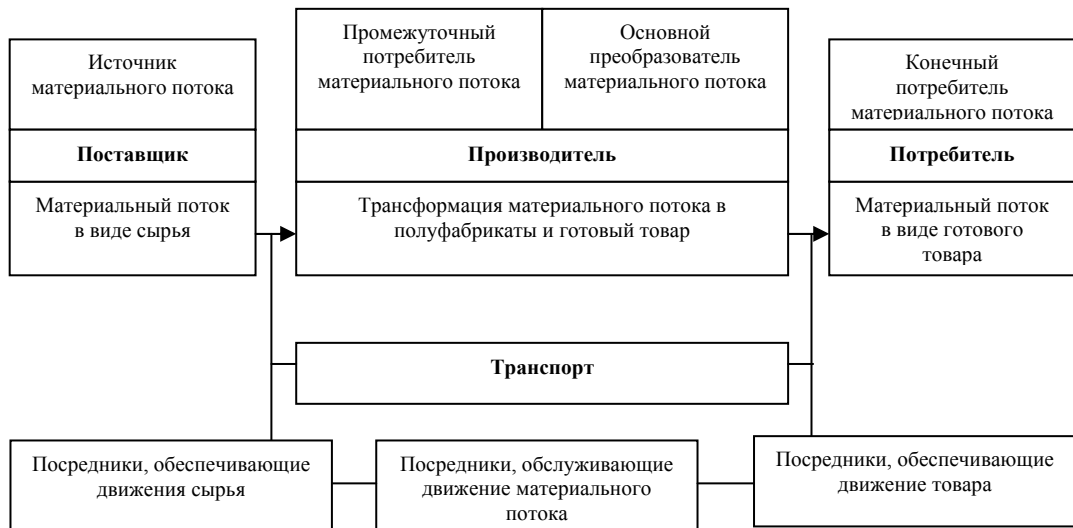


Рис. 5. Функциональные особенности логистической инфраструктуры

Исходя из этого, под логистической инфраструктурой, понимается часть инфраструктуры рынка, выполняющая определенные логистические функции, в целях обеспечения движения материально-товарного потока от производителя к потребителю.

В целом логистические функции, характеризуются спецификой управления внешнеэкономическим материально-товарным потоком. Исходя из трех базовых функций, она может быть подразделена на несколько видов логистической инфраструктуры: закупочная; производственная, распределительная, транспортная и информационно-финансовая.

Особое значение в межнациональном движении материально-товарного потока занимают отрасли-посредники, которые выполняют логистические функции, связанные с транспортировкой, страхованием, складированием, финансовым обменом при движении внешнеэкономического материально-товарного потока и т.п. Известно, что основными видами внешнеэкономических операций являются экспорт и импорт, а также транзит.

В зависимости от этого зависит использование той или иной логистической инфраструктуры:

- ❖ Экспорт – в основном распределительная логистическая инфраструктура;
- ❖ Импорт – в основном закупочная логистическая инфраструктура;
- ❖ Транзит – в транспортная логистическая инфраструктура.

Каждый отдельный вид логистической инфраструктуры состоит из совокупности отдельных элементов, взаимодействие которых формирует

макрологистическую систему, отвечающую за выполнение той или иной задачи при осуществлении внешнеторговых операций.

Таким образом, движение материально-товарного потока по логистической инфраструктуре начинается в точке месторождения первичных материальных ресурсов или сырья - в структуре экономики этим занимаются отрасли первичного сектора (сельское хозяйство, добывающая промышленность, лесозаготовка и рыболовство), которые выступают, как поставщики сырья, полуфабрикатов и т.п.

Относительно производственного подразделения (завод, предприятие) в процессе движения материального потока широко используются услуги закупочной логистической инфраструктуры, так как происходит поиск необходимого товара (сырья), которое в дальнейшем подвергается переработки.

Закупочная логистическая инфраструктура – это совокупность элементов инфраструктуры рынка, участвующих в управлении внешнеэкономическими материально-товарными потоками в процессе снабжения предприятия материальными ресурсами: сырьем, материалами, комплектующими, товарами. Ее основные функции, связаны с обеспечением отраслей-производителей материальными ресурсами и услугами, которые предлагают поставщики - закупка, доставка, приемка, временное хранение материальных ресурсов и др.

В тоже время, в рамках логистического подхода, предприятия первичного сектора экономики выступают как производители, а сырье, которое они поставляют, последующим участникам в движении материально-товарного потока выступает в роли товара.

В этом случае материальный поток движется от склада сырья поставщика к складу сырья производителя, вовлекая в этот процесс движения транспорт.

Таким образом, закупочная логистическая инфраструктура отвечает за выполнение таких основных логистических функций, как складирование и транспортировка, которые направлены на оказание специфических логистических услуг (рис. 6).

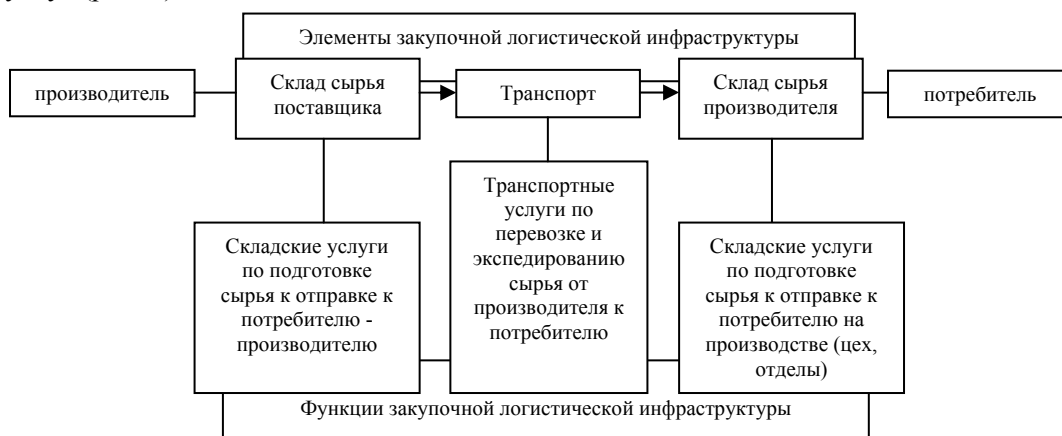


Рис. 6. Функционально-структурная особенность закупочной логистической инфраструктуры

Далее материально-товарный поток движется к отраслям вторичного сектора, где сырье-товар, трансформируется в готовый товар.

Относительно поставщика сырья в процессе движения материального потока он пользуется услугами распределительной логистической инфраструктуры, так как занимается распределением собственного товара (сырья), которое он продает на рынке покупателям, в лице которых выступают производственные структуры.

Последние, используют распределительную логистическую инфраструктуру для распространения собственного готового товара.

Распределительная логистическая инфраструктура – это совокупность элементов инфраструктуры рынка, участвующих в управлении транспортировкой, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, которые осуществляются в процессе доведения внешнеэкономического материально-товарного потока (готовой продукции) до потребителя согласно интересам и требованиям последнего (рис. 7).

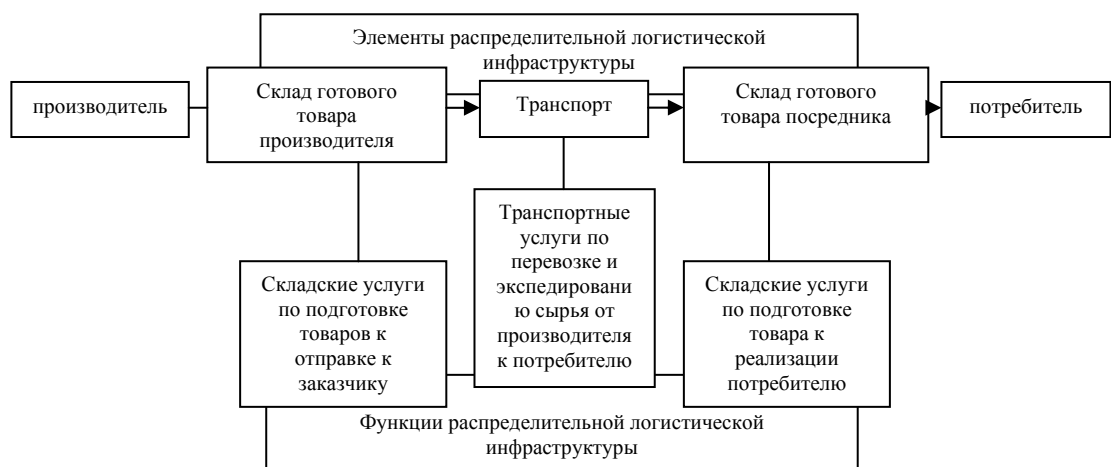


Рис. 7. Функционально-структурная особенность распределительной логистической инфраструктуры

Таким образом, каждый отдельный вид логистической инфраструктуры, представляет собой сложную систему, т.е. состоит из отдельных составляющих, которые могут являться составными элементами других видов, например, складская логистическая инфраструктура – входит в закупочную (склад сырья поставщика), производственную (склад сырья, полуфабрикатов на производстве и склад готовой продукции) и распределительная (склад крупного оптовика, склад среднего оптовика, склад ритейлера и т.п.).

Необходимо отметить, что логистическая инфраструктура является связующим звеном между производством и потреблением, обслуживает процесс товародвижения, создает условия для удовлетворения спроса, сокращения времени реализации товаров, ускорения оборота капиталов, снижения издержек

товародвижения и цен, формирования эффективной конкурентной среды. Логистическая инфраструктура как интегрированный комплекс транспортно-складских систем, логистических подразделений по обслуживанию производства, диспетчерских информационно-контролирующих служб, других предприятий логистических услуг способствует объединению экономических субъектов, углублению их взаимодействия. На формирование логистической инфраструктуры оказывают влияние местонахождение, количество логистических объектов, объем и структура запасов товарно-материальных ценностей, место размещения заказов клиентов на поставку товаров, готовность компаний использовать аутсорсинг. Логистическая инфраструктура обеспечивает эффективность единого технологического процесса «материально-техническое обеспечение – производство – сбыт – потребление – спрос – производство» на основе оптимизации процесса перемещения товарно-материальных ценностей в цепи поставок, повышения качества обслуживания потребителей, сокращения времени доставки ресурсов.

### **ВЫВОДЫ**

В ходе выявления понятийных особенностей логистической инфраструктуры в системе внешнеторговых отношений было определено, что:

Во-первых, логистическая инфраструктура является неотъемлемой частью инфраструктуры рынка, преобразование которого происходит под воздействием логистического подхода на основе семи правил логистики;

Во-вторых, структурная особенность логистической инфраструктуры заключается в сопряжении организационной, материальной и кредитно-расчетной баз;

В-третьих, логистическая инфраструктура обеспечивает такие базовые функции внешнеторговых отношений, как снабжение, производство, сбыт и распределение;

В целом особенности логистических функций, характеризуются спецификой управления внешнеэкономическим материально-товарным потоком. Исходя из трех базовых функций, она может быть подразделена на несколько видов логистической инфраструктуры: закупочная; производственная, распределительная, транспортная и информационно-финансовая.

### **Список литературы**

1. Григорак М.Ю. Методика оцінки використання потенціалу логістичної інфраструктури / М.Ю. Григорак, Л.В. Костюченко // Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент": Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26) Частина 4. – 2010. – С. 103 – 108.
2. Економіка логістичних систем: [Монографія] / М.Васелевський, І.Білик, О.Дейнега [та ін.]; За наук. ред. Є.Крикавського, С.Кубіна. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2008. - 596 с.
3. Мишко О.А. До питань розвитку логістичної інфраструктури в Україні / О.А.Мишко // Науковий журнал «Логістика: теорія та практика»; Луцький національний технічний університет. – Луцьк. - 2011. - №1. - С. 96-100.
4. Смірнов І.Г. Логістика: просторово-територіальний вимір: [Моногр.] / І.Г. Смірнов . – К.: Обрії, 2004. – 335 с.

5. Полякова О.М. Методологічні основи формування і розвитку мережі регіональних логістичних центрів в Україні / О.М.Полякова // Вісник економіки і промисловості. – 2010. – №30. – С. 28 –33.
6. Полякова О.М. Передумови форсування мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів в Україні / О.М. Полякова, І.В.Соломніков // Вісник економіки і промисловості. – 2011. – №34. – С. 217 – 222.

**Кузнецов М.М. Понятійні особливості логістичної інфраструктури у системі зовнішньоторговельних відносин / Кузнецов М.М. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. - 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 80-88.**

У статті розглядаються теоретичні особливості застосування логістичного підходу при здійсненні зовнішньоторговельних операцій. Обґрунтовується формування логістичної інфраструктури та її функціонально-структурний зміст.

**Ключові слова:** логістичний підхід, логістика, зовнішньоекономічна діяльність, інфраструктура ринку, логістична інфраструктура.

**Kuznetsov M.M. Concept features of logistic infrastructure are in system of foreign trade relations / Kuznetsov M.M. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), № 1. – P. 80-88.**

In the article the theoretical features of application of logistic approach are examined during realization of foreign trade operations. Forming of logistic infrastructure and her functionally-structural maintenance is grounded.

**Keywords:** logistic approach, logistic, foreign economic activity, market infrastructure, logistic infrastructure.

*Стаття поступила в редакцію 16. 05. 2012 з*



**УДК 338.48**

## **РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В АРК ЗА СЧЕТ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

*Максимюк Н.В.*

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: maksimyuk@list.ru*

В статье даны рекомендации по развитию туризма в АРК за счет реализации государственно-частного партнерства в форме концессии для объектов транспортной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, транспортная инфраструктура, индустрия туризма.

### **ВВЕДЕНИЕ**

«Взаимодействие транспортного комплекса с туристическим взаимовыгодно. С одной стороны, по данным Минэкономики Украины, 80-90% дохода от пассажироперевозок на транспорте получают в туристическом бизнесе, а с другого – благодаря транспорту к обслуживанию туристов привлекаются периферийные участки рекреационного пространства» [1].

Транспортная инфраструктура играет значительную роль в обеспечении конкурентоспособности индустрии туризма страны и ее регионов. Количество и качество аэропортов, плотность и качество автодорог, железнодорожной и портовой инфраструктуры являются частью рейтинга конкурентоспособности стран в сфере туризма Всемирного экономического форума. В 2011г. Украина по показателям «качество инфраструктуры авиасообщений» заняла 110 место из 139 стран мира, «качество автодорог» – 136 место, «качество железнодорожной инфраструктуры» – 25 место, «качество портовой инфраструктуры» – 94 место. В результате Украина по группе показателей «туристическая бизнес-среда и инфраструктура» опустилась на 4 позиции с 72 места в 2009г. на 76 в 2011г.

Причина – несоответствие существующей в Украине транспортной инфраструктуры современным требованиям:

- из 169636 км автодорог общего пользования только 0,17% или «280 км скоростных автомобильных дорог, которые отвечают всем международным стандартам» [2, с.7];

- при наличии 33 аэропортов в стране, «наблюдается техническое несоответствие большинства аэропортов Украины требованиям Международной ассоциации гражданской авиации и Международной ассоциации авиационного транспорта» [2, с.14];

- «украинские железные дороги развиты в количественном отношении, но не обеспечивают необходимого уровня качества» [3, с.37], так например, по показателю протяженности железной дороги Украина находится на 4 месте в Европе, после России, Германии и Франции. Однако «средняя величина износа

полотна составляет 67%» [3, с.37], скорость движения по железной дороге в Украине низкая по сравнению с странами ЕС (поскольку товарные и скоростные пассажирские поезда ездят по одним и тем же колеям), ширина украинских колеи отличается от европейских, «средний показатель износа основных фондов «Укрзалізниця» за последние 5 лет составлял 89%» [3, с.37].

Развитие транспортной инфраструктуры по регионам Украины неодинаково. Например, лучшие показатели автодорожной инфраструктуры (качество, плотность, износ дорог и т.д.) имеют Киевская и Донецкие области, г. Севастополь и г. Киев, худшие – Кировоградская, Тернопольская, Николаевская области. АРК имеет достаточно высокий показатель качества дорог (3,71 балла при максимальном 4,29), относительно низкий показатель износа автодорог (20%) при очень незначительной величине дорог 1-2 категории из всей сети дорог общего пользования (0,5% при максимальном 4,8%). По показателям железнодорожной инфраструктуры (качество, плотность дорог, износ полотна и т.д.) лучшие значения демонстрируют Харьковская, Полтавская, Днепропетровская области. АРК входит в число регионов, которые имеют худшие показатели, особенно по качеству дорог (4,71 балла из максимального 5,54), плотности дорог – 23 км на 1 тыс. кв.км (хуже только у Херсонской области), изношенности полотна (61%) [3, с.41]. Следовательно, ВР АРК обоснованно полагает, что «недостаточно эффективно используется транзитный и транспортный потенциал АРК в общемировом (межконтинентальном), региональном (межгосударственном) и внутреннем (региональном) масштабах, что обусловлено невысокой пропускной способностью морских портов, железнодорожных сетей, неразвитостью системы международных транспортных коридоров, несоответствием транспортно-эксплуатационных характеристик дорог современным требованиям» и т. п. [4, с.14].

«Разрывы между предложением инфраструктуры и спросом на ее услуги увеличиваются в связи с ее значительным износом и недостаточным инвестированием. Уровень износа основных фондов инфраструктуры составляет около 70%» [3, с.33-34]. Несмотря на рост инвестиций в основной капитал транспорта с 6199,5 млн. грн. в 2009г. до 13232,4 млн. грн. в 2011г. (во все виды транспорта: наземный, водный и авиацию), их недостаточно для обновления. Большая часть инвестиций используется для ремонта. Показатель удельного веса инвестиций Украины в транспорт в ВВП имеет тенденцию роста с 0,68% в 2009г. до 1,01% в 2011г., однако он в два раза ниже аналогичного показателя стран Центральной Европы, в четыре раза ниже стран ЕС [3, с.34].

Таким образом, необходимо привлечение инвестиций для модернизации транспортной инфраструктуры, без которой невозможно качественное транспортное обслуживание населения и предприятий, увеличение туристического потока, повышение поступлений в бюджет, снижение уровня безработицы, улучшение состояния платежного баланса Украины.

В качестве альтернативы бюджетному финансированию для модернизации транспортной инфраструктуры во многих странах используется государственно-частное партнерство. Например, «создание в США системы дорог между штатами (Interstate Highway System)» [5, с. 20], в Канаде «сооружение кольцевой дороги

South East Edmonton Ring Road (Anthony Henday Drive), ее южная часть» [5, с. 24]. «В большинстве случаев механизм государственно-частного партнерства использовали в странах Европы именно для инфраструктурных объектов. Например, в Финляндии таким образом были построены центральные автодороги, в Португалии – реконструированы аэропорты и региональные дороги, во Франции – обновлены сети водоснабжения и построены скоростные автомагистрали» [6, с.23].

Вопросам реализации государственно-частного партнерства посвящены исследования отечественных и зарубежных ученых, среди которых можно выделить Джеффри Делмона [7], Грищенко С. [8], Бутко М.П., Алешугину Н.О. [1], Максимова В.В. [9], Мельник М. [10], Прейгер Д.К., Собкевич О.В., Смелянову О.Ю.[2]. При наличии определенных научных и практических результатов исследований в сфере использования государственно-частного партнерства для модернизации инфраструктуры реальностью является многоплановость и сложность его реализации в Украине в условиях отсутствия достаточного опыта, как в США, Канаде, Франции, Великобритании и т.д. Объективная необходимость методического обеспечения и решения вопросов прикладного характера модернизации транспортной инфраструктуры в рамках государственно-частного партнерства определили выбор темы исследования.

Целью исследования является разработка рекомендаций по развитию туризма в АРК за счет реализации государственно-частного партнерства для объектов транспортной инфраструктуры.

Для достижения поставленной цели планируется решить ряд задач:

- 1) рассмотреть организационно-правовые основы государственно-частного партнерства в Украине;
- 2) изучить динамику суммы инвестиций за 1990-2011 гг. в рамках государственно-частного партнерства по данным Всемирного банка;
- 3) более детально рассмотреть одну из форм государственно-частного партнерства – концессию, как наиболее адекватную для модернизации транспортной инфраструктуры;
- 4) разработать практические рекомендации по развитию туризма в АРК за счет реализации государственно-частного партнерства для объектов транспортной инфраструктуры, в частности международного аэропорта в г. Симферополь и сети автомобильных дорог общего пользования.

#### **ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА**

«Организационно-правовые принципы взаимодействия государственных партнеров с частными партнерами и основные принципы государственно-частного партнерства на договорной основе» в Украине устанавливает ЗУ «О государственно-частном партнерстве» № 2404-VI от 01.07.2010г. (далее ЗУ № 2404-VI) [11].

Ст. 1 ЗУ № 2404-VI определяет государственно-частное партнерство как «сотрудничество между государством Украина, АРК, территориальными общинами в лице соответствующих органов государственной власти и органов местного самоуправления (государственными партнерами) и юридическими лицами, кроме

государственных и коммунальных предприятий, или физическими лицами – предпринимателями (частными партнерами), которое осуществляется на основе договора» в порядке, установленном Законом № 2404-VI и другими законодательными актами [11]. Выделяют четыре признака государственно-частного партнерства (см. рис. 1).

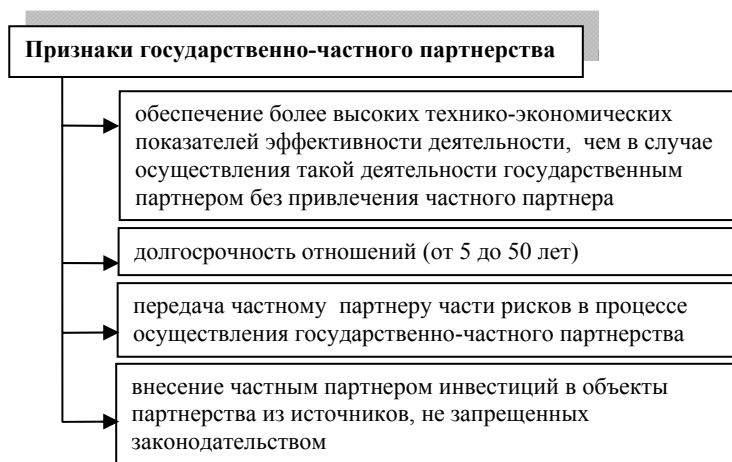


Рис. 1. Признаки государственно-частного партнерства в Украине  
Источник: построен на основе ст. 1 ЗУ № 2404-VI

Партнерство по сравнению с самостоятельным вариантом реализации проекта позволит снизить расходы ресурсов на реализацию проекта, увеличить целевую аудиторию, охваченную проектом, результаты проекта получают большее распространение и медиа покрытие [6, с. 7].

Сферами применения государственно-частного партнерства (в соответствии со ст. 4 ЗУ № 2404-VI) могут быть «туризм, отдых, рекреация, культура и спорт», «строительство и/или эксплуатация автострад, дорог, железных дорог, взлетно-посадочных полос на аэродромах, мостов, дорожных эстакад, туннелей и метрополитенов, морских речных портов и их инфраструктуры» и т.д. [11].

Согласно п.3 ст.7. ЗУ № 2404-VI «передача объектов, которые находятся в государственной или коммунальной собственности или принадлежат АРК, частному партнеру для выполнения условий договора, заключенного в рамках государственно-частного партнерства, не обуславливает переход права собственности на эти объекты к частному партнеру. Такие объекты подлежат возврату государственному партнеру после прекращения действия договора, заключенного в рамках государственно-частного партнерства. Право собственности на объекты, которые достроены, перестроены, реконструированы в рамках государственно-частного партнерства, принадлежит государственному партнеру» [11].

Финансирование государственно-частного партнерства (п.1 ст. 9. ЗУ № 2404-VI) «может осуществляться за счет: финансовых ресурсов частного партнера;

финансовых ресурсов, заимствованных в установленном порядке; средств государственного и местных бюджетов; других источников, не запрещенных законодательством» [11].

Основные этапы государственно-частного партнерства представлены в табл. 1.

Таблица 1  
Основные этапы государственно-частного партнерства в Украине

Основные этапы	Законодательно-правовое основание
1. Выбор партнера / партнеров	Порядок проведения конкурса по определению частного партнера для осуществления государственно-частного партнерства относительно объектов государственной, коммунальной собственности и объектов, которые принадлежат Автономной Республике Крым [12]
2. Заключение Договора о партнерстве	Порядок проведения анализа эффективности осуществления государственно-частного партнерства [13]
3. Реализация проекта	
4. Завершение проекта	ЗУ № 2404-VI [11]

Источник: составлена автором на основе [11-13]

Изучив динамику инвестиций за 1990-2011гг. в рамках государственно-частного партнерства в Украине и в странах-конкурентах в сфере туризма (см. рис. 2), можно сделать вывод о том, что наибольшая сумма инвестиций за 1990-2011гг. в рамках государственно-частного партнерства по данным Всемирного банка вложена в России (на общую сумму 108627 млн. долл. США при удельном весе в ВВП не более 1,6%), в Турции (на общую сумму 61864 млн. долл. США при удельном весе в ВВП не более 3,1%), в Болгарии (на общую сумму 11032 млн. долл. США при удельном весе в ВВП не более 11%) и в Египте (на общую сумму 20934 млн. долл. США при удельном весе в ВВП не более 3,5%).

Сумма инвестиций в рамках государственно-частного партнерства в Украине (по данным Всемирного банка) увеличивается с 1992г. по 2010г. с 11 млн. долл. США до 490 млн. долл. США при удельном весе в ВВП не более 1,75% (см. рис. 3).

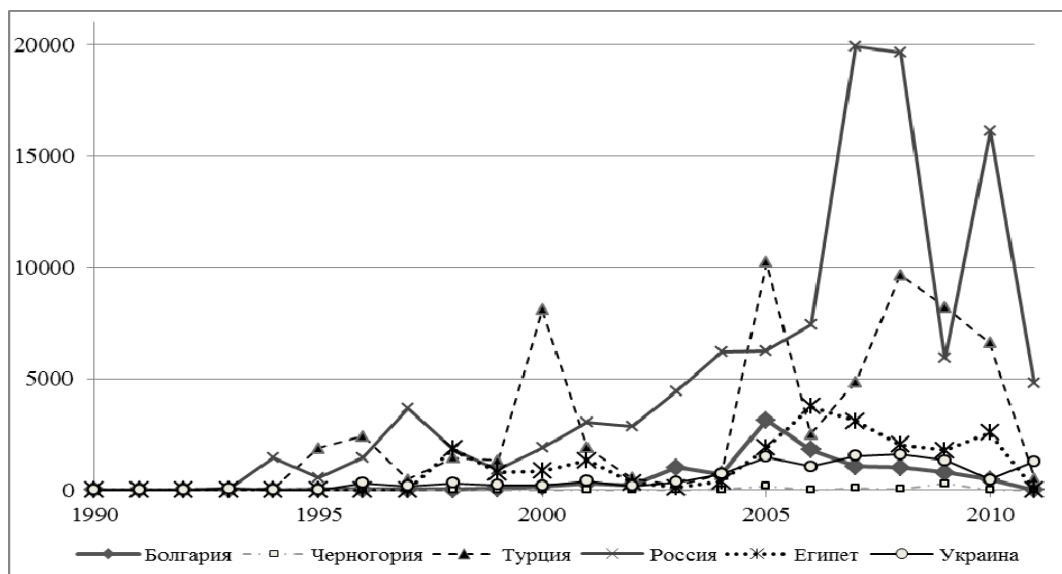


Рис. 2. Динамика суммы инвестиций за 1990-2011гг. в рамках государственно-частного партнерства по данным Всемирного банка, млн. долл. США (за 2011г. данные включают только новые проекты, реализуемые в первом полугодии этого года)

Источник: построен по данным Всемирного банка [14]

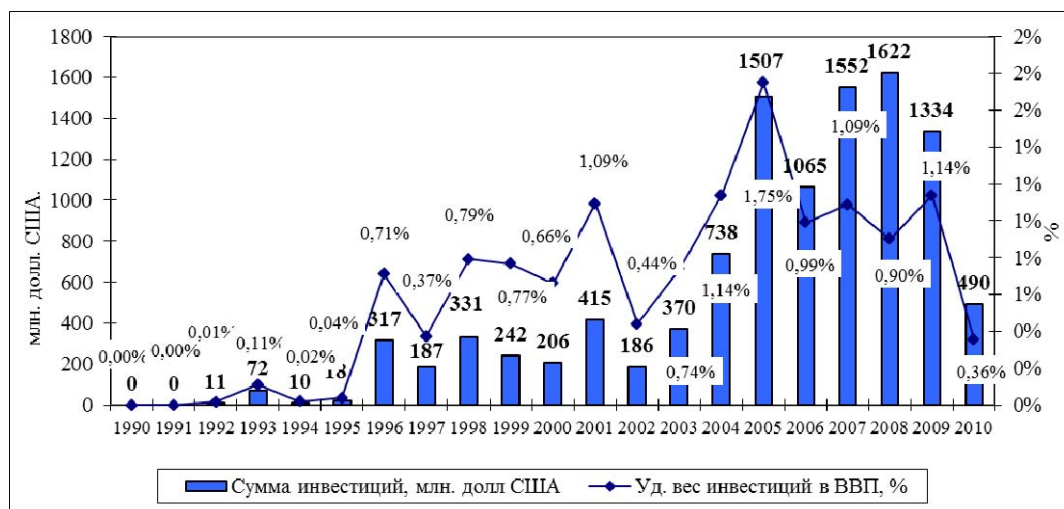


Рис. 3. Динамика суммы инвестиций и удельного веса в ВВП Украины за 1990-2010гг. в рамках государственно-частного партнерства

Источник: построен по данным Всемирного банка [14]

Причина роста инвестиций – реализация проектов в сфере телекоммуникации (на общую сумму 8722 млн. долл. США) и в энергетике (на общую сумму 225 млн. долл. США). В сфере транспорта с 1990г. по 2010г. реализован всего один проект на 130 млн. долл. США.

Конечно же реализация одного проекта в сфере транспорта не решит проблем с транспортной инфраструктурой Украины, подняв наше государство в конкурентоспособности Т&Т по показателям «качество инфраструктуры авиасообщений», «качество автодорог», «качество портовой инфраструктуры» и т.д. Развитие транспорта должно стать приоритетной целью развития каждого из регионов Украины. Так в АРК «развитие транспортного потенциала, достижение коммуникационной доступности каждого из населенных пунктов АРК, диверсификация транспортного обеспечения крымчан и гостей региона, развитие транзитного потенциала для грузовых и пассажирских перевозок» уже стало одним из направлений развития АРК, предусмотренных Стратегией экономического и социального развития АРК на 2011-2020гг. [4, с. 26].

Формой государственно-частного партнерства с целью модернизации транспортной инфраструктуры АРК может быть *концессия*. Отношения, связанные с концессионной деятельностью в Украине, регулируются Хозяйственным кодексом Украины, ЗУ «О концессиях» от 16.07.1999г. N 997-XIV (далее ЗУ N 997-XIV), другими нормативно-правовыми актами, принятыми согласно им. Так в соответствии с п. 1 ст. 406 Хозяйственного кодекса Украины «концессия – это предоставление с целью удовлетворения общественных нужд уполномоченным органом государственной власти или органом местного самоуправления на основании концессионного договора на платной и срочной основе отечественным или иностранным субъектам хозяйствования (концессионерам) права на создание (строительство) и/или управление (эксплуатацию) объектом концессии при условии взятия концессионером на себя соответствующих обязательств, имущественной ответственности и предпринимательского риска» [15].

В концессию согласно п. 2. ст. 3. ЗУ N 997-XIV «могут предоставляться объекты права государственной или коммунальной собственности, которые используются для осуществления деятельности в следующих сферах хозяйственной деятельности (кроме видов предпринимательской деятельности, которые согласно законодательству могут осуществляться исключительно государственными предприятиями и объединениями): строительство (комплекс дорожно-строительных работ, связанных со строительством, реконструкцией, капитальным ремонтом) и/или эксплуатация автомобильных дорог, объектов дорожного хозяйства, других дорожных сооружений; строительство и/или эксплуатация железных дорог, аэропортов, взлетно-посадочных полос на аэродромах, мостов, дорожных эстакад, туннелей, других путей сообщения, метрополитенов, морских и речных портов и их инфраструктуры; здравоохранение; общественное питание; строительство и эксплуатация отелей, туристических комплексов, кемпингов и других соответствующих объектов туристической индустрии и т.д.» [16].

В АРК особенно остро стоят проблемы модернизации международного аэропорта в г. Симферополь, капитального ремонта и реконструкции сети автомобильных дорог общего пользования.

1. Модернизация международного аэропорта в г. Симферополь необходима для приведения его «в соответствие с международными стандартами безопасности и качества» [17].

«Аэропорт как главный транспортный узел станет ключевым туристическим ресурсом развития Крыма» [17]. «Международный аэропорт Симферополь находится в собственности АРК, по объему пассажирских перевозок занимает второе место в Украине - в 2011 году увеличил перевозки на 14,6% (до 0,964 млн пассажиров). Аэропорт построен в 1936 году, располагает 2 взлетно-посадочными полосами» [18]. В 2011г. «киевская фирма «Бюро архитектуры и дизайна Гейко» презентовала проект обновленного аэропорта «Симферополь». По расчетам специалистов, к 2014 году в результате реализации проекта [пропускная способность](#) аэровокзального комплекса увеличится почти вдвое - до 1500 пассажиров в час [17]. «Потребность в капиталовложении для реконструкции аэропорта составляет порядка 300 млн долл.» [18]. «В октябре 2011 года аэропорт договорился с компанией Lufthansa Consulting о том, что она подготовит для аэропорта проект государственно-частного партнерства и генеральный план развития на 30 лет» [18].

2. Необходимость капитального ремонта и реконструкции сети автомобильных дорог общего пользования обусловлена двумя факторами:

Во-первых, «дорожная сеть АРК была запроектирована и построена в 40-50 годы 20-го века и не была рассчитана на современные нагрузки, возрастающую интенсивность и многократное увеличение грузоподъемности транспортных средств» [19].

Во-вторых, «начиная с 70-80-х годов, практически не осуществлялось строительство новых автомобильных дорог и реконструкции существующих. Учитывая то, что межремонтные сроки от одного капитального ремонта до следующего должны равняться 18-ти годам, в условиях недостаточного выделения средства из государственного бюджета, было пропущено по 2-3 межремонтных срока по большинству автомобильных дорог Крыма. Для исправления ситуации, по автомобильным дорогам Автономной Республики Крым необходимо выполнять около 650-700 км плано-предупредительного ремонта и 120-150 км капитального ремонта и реконструкции ежегодно» [19]. Службой автомобильных дорог в АР Крым было отмечено «несколько потенциально коммерчески успешных объектов для привлечения инвестиционных средств»: Европейский коридор Е-97 – международная автомобильная дорога государственного значения Херсон-Джанкой-Феодосия-Керчь (6,5 млрд. грн.); Автомобильная дорога Белогорск-Приветное (650 млн. грн.); Автомобильная дорога Гвардейское – Глубокий Яр – Ялта (3,5 млрд. грн.) [19].

Однако по данным Службы автомобильных дорог в АРК источники финансирования отсутствуют [19]. Резонно возникает вопрос: почему уже в течение нескольких лет для модернизации международного аэропорта в г. Симферополь, капитального ремонта и реконструкции сети автомобильных дорог общего пользования власти не могут найти инвестора, несмотря на то, что «адекватность правовой структуры для реализации концессий в Украине является выше, чем в



России, Белоруссии, Чешской Республике, Словакии, Эстонии, Грузии и других странах» по данным исследования ЕБРР [10, с. 33].

Полагаем, что причин несколько. Во-первых, «концессионный платеж вносится концессионером согласно условиям концессионного договора независимо от результатов хозяйственной деятельности» (п. 1 ст. 12. ЗУ N 997-XIV). Во-вторых, «концессионный платеж за право управления (эксплуатации) целостным имущественным комплексом или системой целостных имущественных комплексов, которые обеспечивают комплексное предоставление услуг», определяется в зависимости от показателей фондоотдачи и сумма годового концессионного платежа «не может превышать 10% стоимости имущества» [20]. Порядок определения объектов концессии, концессионерам которых могут предоставляться льготы относительно концессионных платежей, дотации, компенсации, и условия их предоставления, утверждены Постановлением КМУ № 1114 [21].

В-третьих, «завышены ожидания государственной или региональной власти относительно частного финансирования проектов в концессионных соглашениях», несмотря на то, что «мировой опыт подтверждает, что дорогие инфраструктурные проекты требуют финансового участия государства не ниже 40%» [10, с. 32].

В-четвертых, низкий уровень защиты инвесторов. Так по данным Всемирного банка Украина по показателю «защита инвесторов» (рейтинг «Doing business» – 2012) занимает 111 место среди 183 стран мира, опустившись на 3 позиции с 2011г.

Причина – низкие показатели: прозрачность сделок (сфера индекса открытости – 5 из 10), склонность к использованию положения в корыстных целях (сфера индекса ответственности директора – 2 из 10), возможность для акционеров преследовать чиновников и директоров судебным порядком за должностные проступки (индекс легкости подачи исков акционерами – 7 из 10) и индекс степени защищенности интересов инвестора (4,7 из 10). При этом высокие значения обозначают большую степень открытости, большую ответственность директоров, больше влияния со стороны акционеров на совершаемые сделки и лучшую защиту интересов инвесторов» [22].

## **ВЫВОДЫ**

В процессе исследования рассмотрены организационно-правовые основы (признаки, сферы применения, основные этапы и т.д.) государственно-частного партнерства в Украине; изучена динамика инвестиций за 1990-2011гг. в рамках государственно-частного партнерства (по данным Всемирного банка) в Украину и в страны-конкуренты в сфере туризма: Россию, Турцию, Болгарию, Черногорию и Египет; более детально рассмотрена одна из форм государственно-частного партнерства – концессия, как наиболее адекватная для модернизации транспортной инфраструктуры АРК: международного аэропорта в г. Симферополь и сети автомобильных дорог общего пользования. В результате можно сделать ряд выводов:

1) организационно-правовые основы государственно-частного партнерства в Украине устанавливает ЗУ «О государственно-частном партнерстве», где государственно-частное партнерство определено как сотрудничество между государственными и частными партнерами, которое имеет долгосрочный характер

(от 5 до 50 лет) и осуществляется на основе договора; сферы применения охватывают туризм, культуру, спорт, транспортную инфраструктуру и т.д.;

2) наибольшая сумма инвестиций за 1990-2011гг. в рамках государственно-частного партнерства вложена в России (на общую сумму 108627 млн. долл. США), однако удельный вес инвестиций в ВВП достигает максимальных значений в Болгарии и составляет 11%; сумма инвестиций в Украине увеличивается с 1992г. по 2010г. с 11 млн. долл. США до 490 млн. долл. США при удельном весе в ВВП не более 1,75%;

3) концессия как форма государственно-частного партнерства, наиболее подходящая для модернизации транспортной инфраструктуры АРК, не получила широкого распространения в Украине поскольку отсутствуют источники ее финансирования; причины – концессионный платеж рассчитывается на основе показателей фондоотдачи и не зависит от результатов хозяйственной деятельности концессионера, завышены ожидания государственных партнеров относительно доли частного финансирования проектов, а также низкий уровень защиты инвесторов.

Для развития туризма в АРК необходимо активизировать государственно-частное партнерство для объектов транспортной инфраструктуры в форме концессии за счет:

1) изменения методики расчета концессионного платежа (разбить платеж на две составляющие: погашение основной суммы и проценты, поскольку данный платеж по своему экономическому содержанию близок к финансовой аренде);

2) расширения участия государственных партнеров в финансировании проектов (в части низкорентабельных участков инфраструктуры) и усовершенствования правового регулирования защиты инвесторов, повышая прозрачность сделок в рамках государственно-частного партнерства.

Направление дальнейших исследований – детальное изучение факторов развития туризма в АРК.

#### Список литературы

1. Бутко М.П. Транспортна інфраструктура як складова туристичного потенціалу України / М.П. Бутко, Н.О. Алешугіна – <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=62> – 15.05.2012.
2. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку. – К.:НІСД, 2011. – 37с.
3. Нинішній стан транспортної інфраструктури гальмує економічне зростання [www.competitiveukraine.org/upload/reports/7\\_ukr.pdf](http://www.competitiveukraine.org/upload/reports/7_ukr.pdf) – 15.05.2012.
4. Стратегия экономического и социального развития автономной республики Крым на 2011–2020гг., Утверждена Постановлением ВР АРК от 22.12.2010 № 121-6/10 – <http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/strategy.pdf>. – 15.05.2012.
5. Анализ проблем и перспектив развития государственно-частного партнерства в России - <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/investigations/issledovaniya/tags/gchp> – 15.05.2012.
6. Як налагодити партнерство: рекомендації для бізнесу / Антонов В., Саприкіна М. – К.: Центр «Розвиток КСВ» – 31с.
7. Джеффри Делмон Государственно – частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти / Делмон Джеффри – The World Bank, PPIAF, 2010. – 250с.
8. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140с.

9. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В. В. Максимов. — М.: Альпина Паблшерз, 2010. — 178 с.
10. Мельник М. Партнерство держави і бізнесу як фактор ділової активності в Україні / М. Мельник // Вісник КНТЕУ №3, 2010. — С.23 - 40
11. Закон України Про державно-приватне партнерство від 01.07.2010 N 2404-VI — <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. — 15.05.2012.
12. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, Затверджено постановою КМУ від 11.04.2011 N 384 — <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-п/page>. — 15.05.2012.
13. Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, Затверджено постановою КМУ від 11.04.2011 N 384 — <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-п/page>. — 15.05.2012.
14. Private Participation in Infrastructure Database — [http://ppi.worldbank.org/explore/ppi\\_exploreCountry.aspx?countryId=97](http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryId=97). — 15.05.2012.
15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV — <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page11>. — 15.05.2012.
16. Закон України Про концесії від 16.07.1999 N 997-XIV— <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/997-14/page2>. — 15.05.2012.
17. Симферополь: как будут развивать второй по величине аэропорт страны — <http://cfts.org.ua/articles/42279/>. — 15.05.2012.
18. ЦТС: аэропорт Симферополь не смог выйти в прибыль в первом квартале страны — <http://cfts.org.ua/news/44000>. — 15.05.2012.
19. Співпраця з інвесторами у сфері розвитку автомобільних доріг загального користування в АРК — [http://invest-crimea.gov.ua/show\\_content.php?alias=project\\_roads](http://invest-crimea.gov.ua/show_content.php?alias=project_roads). — 15.05.2012.
20. Методика розрахунку концесійних платежів, Затверджено постановою КМУ від 12.04.2000 N 639 — <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF>. — 15.05.2012.
21. Порядок визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання, Затверджено постановою КМУ від 13.07.2000 № 1114 — <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1114-2000-%D0%BF>. — 15.05.2012.
22. Doing business — 2012: Легкість ведення бізнесу в Україні — <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#protecting-investors>. — 15.05.2012.

**Максимюк Н.В. Розвиток туризму в АРК за рахунок модернізації транспортної інфраструктури в рамках державно-приватного партнерства / Максимюк Н.В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. — 2012. — Т. 25 (64), № 1. — С. 89-99**

У статті дані рекомендації з розвитку туризму в АРК за рахунок реалізації державно-приватного партнерства у формі концесії для об'єктів транспортної інфраструктури.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, транспортна інфраструктура, індустрія туризму.

**Maksymyuk N.V. The development of tourism in Crimea through modernization of transport infrastructure through public-private partnership / Maksymyuk N.V. // Scientific Notes of Tavrida National V.I. Vernadsky University. Series: Economy and Management. — 2012. — V. 25 (64), № 1. — P. 89-99.**

The author gives recommendations on the development of tourism in Crimea through the implementation of public-private partnership in the form of concessions for transport infrastructure.

**Keywords:** public-private partnerships, transportation infrastructure, the tourism industry.

*Стаття постуила в редакцію 15. 05. 2012 г*

**УДК 330.142.23+368.03:005**

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

***Машьянова Е.Е.***

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail:mashyanovae@gmail.com*

В статье определены направления оценивания уровня капитализации страховых компаний. Разработана методика комплексной оценки уровня капитализации страховых компаний. Предложена система информативных показателей для диагностирования уровня капитализации по основным направлениям: достаточность капитала, эффективность использования капитала, эффективность управления активами, зависимость от внешних источников финансирования.

**Ключевые слова:** капитализация, страховая компания, оценка, стоимость.

### **ВВЕДЕНИЕ**

Развитие мирового хозяйства на протяжении последних лет подвержено влиянию процессов глобализация. Страховой рынок как неотъемлемая составляющая финансового рынка страны ощутил на себе глобализационное влияние одним из первых. Он чувствительно реагирует на изменения в мировом экономическом пространстве и отображает основные тенденции, которые способствуют формированию нового глобального страхового пространства [1].

Вследствие глобализационных и интеграционных процессов в экономике для страховых компаний особенно актуальна проблема капитализации. Основой глобализации выступает движение капитала. Капитал обеспечивает платежеспособность страховой компании, создает условия для ее дальнейшего развития в количественном и качественном направлениях.

Страховые компании способны достичь лидирующих позиций на страховом рынке лишь при условии обеспечения надлежащего уровня капитализации. Страховая компания должна иметь такой объем капитала, который бы давал возможность нейтрализовать риски и получать при этом достаточный уровень прибыли. Размер капитала страховой компании необходимо корректировать с учетом активности самой компании на страховом рынке и условий неопределенности.

Вопросы капитализации страховых компаний в отечественной экономической литературе освещены достаточно узко. Проблемами сущности и оценки капитализации страховых компаний занимались такие ведущие экономисты как Н.Н. Внукова, К.Г. Гриценко, М.М. Александрова, Д.В. Кондратенко, С.В. Науменкова, Н.В. Ткаченко и др. Однако недостаточно разработанными являются вопросы обеспечения надлежащего уровня капитализации страховых компаний в меняющихся условиях рыночной экономики с учетом страхового, и других видов рисков.

Целью статьи является разработка методических рекомендаций к оценке уровня капитализации страховых компаний.

## ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Важной сферой национальной экономики Украины выступает финансовый сектор. Одной из ее составляющих является страховой рынок, развитие которого в условиях повышения процессов глобализации имеет огромное значение для экономики страны.

Одним из главных условий развития страхового рынка является его капитализация. Именно это условие определяет возможность достижения необходимой емкости организационной структуры страховщиков, что обеспечивает высокую надежность страховой системы и качество предоставляемых ею услуг, а также макроэкономическую выгоду страхования для общества в целом.

Низкий уровень капитализации угрожает финансовой безопасности страховой компании. Чтобы вовремя выявить проблемы формирования капитала предлагается оценивать уровень текущей капитализации страховой компании по следующим направлениям: достаточность капитала; эффективность использования капитала; эффективность управления активами, выявления факторов, которые определяют уровень капитала в будущем.

Анализ рынка финансовых услуг показал недостаточную капитализацию финансовых учреждений. Однако украинский страховой рынок наиболее капитализированная отрасль среди небанковских финансовых учреждений, по объемам активов страховой сектор занимает первое место среди сегментов рынка небанковских финансовых услуг [2].

Актуальным сегодня является разработка методологической базы для оценки уровня капитализации страховых компаний.

Удобным в использовании является обобщенный показатель оценки капитализации - уровень капитализации  $Y$  [3]. Модель оценки уровня капитализации страховой компании представляет собой функциональное уравнение вида:

$$X = \{X_i\} \rightarrow Y, i = \overline{1, N}, \quad (1)$$

где  $Y$  – уровень капитализации;

$X_i$  – групповые показатели, которые характеризуют различные стороны деятельности страховой компании и являются наиболее важными для диагностики уровня капитализации (достаточность капитала, эффективность использования капитала, эффективность управления активами, степень зависимости от внешних источников функционирования, а также от акционеров);

$N$  – количество учтенных групп показателей.

При диагностировании уровня капитализации компаниям необходимо учитывать количественные и качественные показатели.

При большом количестве параметров, процесс построения системы зависимости «вход - выход» становится достаточно сложным. В связи с этим целесообразно проводить группировки параметров и построение иерархического дерева (см. рис.1).

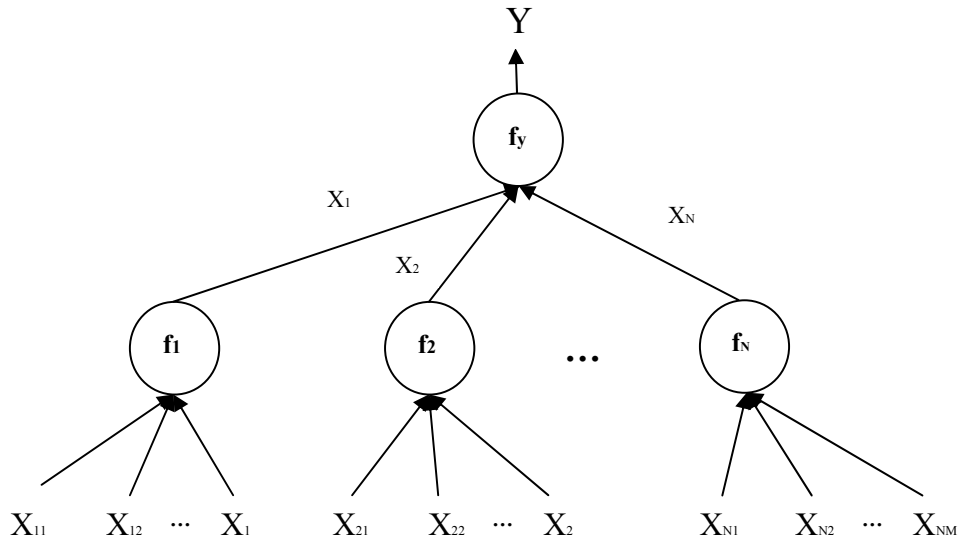


Рис. 1. Иерархическое дерево параметров для оценки уровня капитализации страховых компаний.

Элементы дерева интерпретируются следующим образом: дуги, выходящие из вершин - это групповые показатели  $\{X_i\}$ ; дуги, входящие в вершины - это части показателей (параметры состояния)  $\{X_{ij}\}$ ,  $i = \overline{1, N}$ ,  $j = \overline{1, M_i}$ , где  $N$  - количество групп показателей,  $M_i$  - количество показателей в  $i$ -й группе; вершины - это совокупность показателей. Иерархическому дереву (рис.1) соответствует система отношений:

$$Y = f_Y (X_1, X_2, \dots, X_N), \tag{2}$$

$$X_1 = f_1 (X_{11}, X_{12}, \dots, X_{1M_1}) \tag{3}$$

$$X_2 = f_2 (X_{21}, X_{22}, \dots, X_{2M_2}) \tag{4}$$

$$\dots$$

$$X_N = f_N (X_{N1}, X_{N2}, \dots, X_{NM_N}) \tag{5}$$

Целесообразность многоуровневого представления экспертных знаний обусловлена не только естественной иерархичностью объекта диагностирования, но и необходимостью учета дополнительных параметров состояния по мере накопления знаний об объекте. За счет иерархичности можно учитывать практически неограниченное количество параметров состояния, влияющие на конечный результат. Необходимо стремиться к тому, чтобы количество аргументов в каждом узле дерева не превышала  $7 \pm 2$ , т.к. в оперативной памяти человека одновременно содержится не более  $7 \pm 2$  понятий-признаков [4].

В таблице 1 представлена система показателей (параметров состояния), составленная с учетом факторов влияния на капитализацию, приведенных в работе [3], которые позволяют провести диагностику деятельности страховой компании.

Таблица 1

Система показателей для диагностики уровня капитализации страховой компании

Показатели	Расчетная формула
1.	2.
1 группа показателей количественно характеризует достаточность капитала СК, X1	
Показатель изменения в собственном капитале X11	$X11 = (K(t) / K(t-1)) - 1$ , где K(t) – собственный капитал в отчетном периоде
Показатель изменений в сумме чистых премий X12	$X12 = (\Pi(t) / \Pi(t-1)) - 1$ , где $\Pi(t)$ – сумма чистых премий в отчетном периоде
Коэффициент капитализации X13	X13 = Собственный капитал/Валюта баланса
Уровень покрытия собственными средствами обязательств X14	X14 = Собственный капитал/Обязательства
Достаточность фактического размера маржи платежеспособности, X15	X15 = Фактический размер маржи платежеспособности / Нормативный размер маржи платежеспособности
Коэффициент надежности X16	X16 = Собственный капитал / нетто-величина технических резервов
2 группа показателей характеризует эффективность использования капитала СК, X2	
Рентабельность собственного капитала (ROE), X21	X21 = Прибыль или убыток до налогообложения / Средняя величина собственного капитала за период
Чистая прибыль в расчете на одну акцию, X22	X22 = Чистая прибыль / Простые акции
Мультипликатор капитала, X23	X23 = Активы / Акционерный капитал
Эмиссионный доход, X24	X24 = Доход от эмиссии – Затраты на эмиссию
Показатель риска страхования, X25	X25 = Чистые премии / Чистые активы
Коэффициент деловой активности, X26	X26 = Поступление страховых премий на некоторую дату текущего года / Валюта баланса на эту дату за предыдущий год

Продолжение таблицы 1

1.	2.
Коэффициент финансового потенциала, X27	$X27 = (\text{Собственный капитал} + \text{Страховые резервы}) / \text{Нетто премии}$
3 группа показателей характеризует эффективность управления активами, X3	
Показатель доходности чистых активов, X31	$X31 = \text{Чистая прибыль} / (\text{Активы по балансу} - \text{Нематериальные активы} - \text{Обязательства по балансу})$
Уровень покрытия инвестиционными активами страховых резервов, X32	$X32 = (\text{Инвестиции} + \text{Денежные средства}) / \text{Резерв незаработанных премий} - \text{нетто-перестрахование}$
Показатель ликвидности активов, X33	$X33 = \text{Высоколиквидные активы} / \text{Обязательства}$
Показатель дебиторской задолженности, X34	$X34 = \text{Дебиторская задолженность} / (\text{Активы} - \text{Нематериальные активы} - \text{Обязательства})$
Показатель отношения чистых страховых резервов к чистым активам, X35	$X35 = \text{Чистые страховые резервы} / \text{Чистые активы}$
4 группа показателей характеризует степень зависимости от внешних источников финансирования, а также от акционеров, X4	
Коэффициент зависимости от акционеров, X41	$X41 = \text{Акционерный капитал} / \text{Всего капитал}$
Соотношение между уставным фондом и собственным капиталом, X42	$X42 = \text{Уставный капитал} / \text{Собственный капитал}$
Финансовый левередж, X43	$X43 = \text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал}$

Описанная модель является гибкой, так как она может включать в себя систему дополнительных факторов, которые будут влиять на капитализацию страховых компаний.

Для комплексной оценки уровня капитализации страховых компаний можно предложить методику, которая должна состоять из четырех этапов (см. рис.2).

В результате такой оценки определяется принадлежность страховой компании к одной из групп [5]: 1) надежные страховые компании, 2) страховые компании, имеющих проблемы с собственным капиталом, 3) страховые компании, которым следует принять меры по улучшению качества размещения страховых резервов; 4) страховые компании, которым следует принять меры по повышению эффективности использования капитала, 5) страховые компании, которым необходимо срочно принять меры по повышению уровня капитализации. Использование предлагаемой методики позволяет оценить текущее состояние капитализации и принять меры для предотвращения серьезных проблем в будущем, вызванных недостаточным уровнем капитализации.



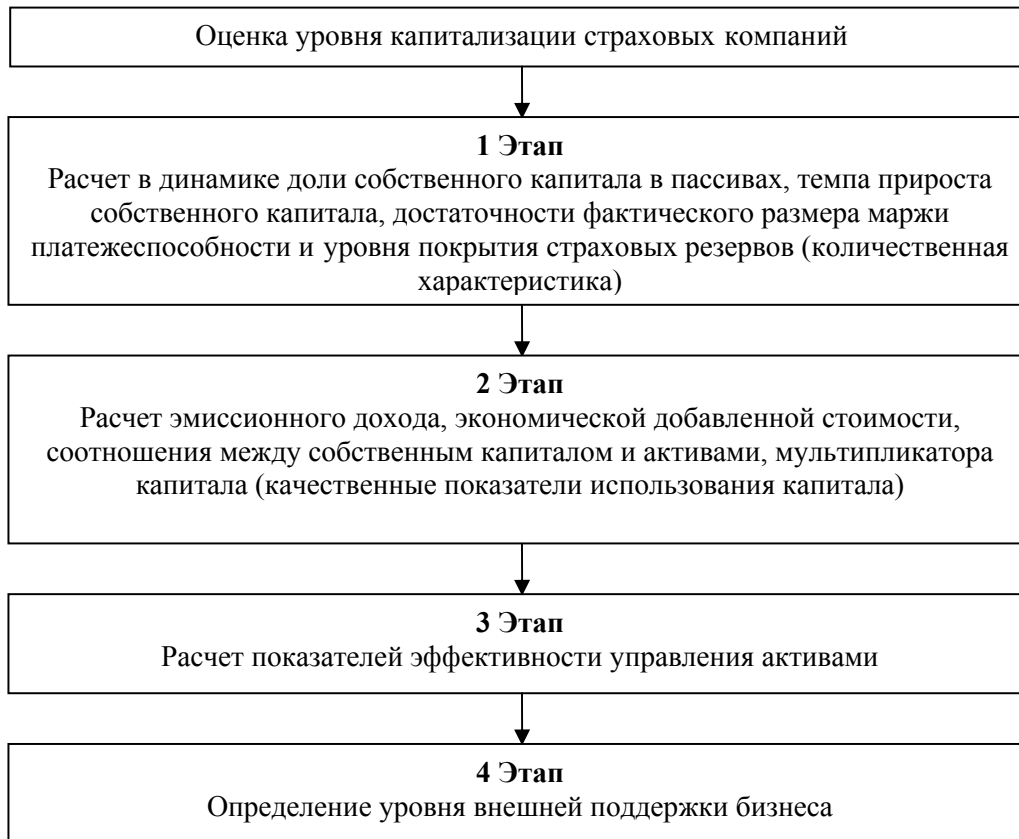


Рис. 2. Этапы оценки уровня капитализации страховых компаний.

Управление капитализацией невозможно без оценки стоимости компании как «целенаправленного определения в денежном выражении его цены с учетом потенциального и реального дохода [6, с. 12] ». Процесс оценки стоимости компании в соответствии с подготовительным, оценочным и заключительным этапами предусматривает: определение стандартов стоимости, анализ финансового состояния и рисков; обоснование подходов и методов оценки; непосредственно сравнения; корректировки окончательной стоимости имущества.

Теория оценки бизнеса предлагает использование трех подходов к оценке стоимости любого предприятия: сравнительный, доходный и затратный. Учитывая особенности страхования, все три подхода приобретают свои особенности при оценке стоимости страховщика.

В настоящее время применение сравнительного подхода при оценке стоимости украинских страховых организаций не используется из-за отсутствия доступной информации по сделкам купли-продажи, их пакетов акций или долей, так как акции страховщиков, зарегистрированных в форме ПАО, не котируются на фондовом рынке.

Затратный подход требует определения рыночной стоимости всех активов компании, уменьшенных на величину обязательств. Особенностью структуры активов страховщика является значительное преобладание доли инвестиций и финансовых вложений над долей основных средств. Однако, в отличие от любой иной деятельности, инвестиции и финансовые вложения страховых организаций размещены в высоколиквидных и прозрачных активах, свободно обращающихся на рынке.

Последним подходом к оценке стоимости страховой компании является доходный подход. Доходный подход состоит в определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки. В общем виде доход любой страховой организации состоит из трех элементов: сумма страховых премий, инвестиционный доход и прочие доходы.

Заключительным этапом доходного подхода является дисконтирование полученного прогнозного и постпрогнозного денежного потока на дату оценки. Для этого необходимо определить ставку дисконтирования.

Наиболее часто при расчетах ставки дисконтирования для инвестированного капитала данная ставка определяется как средневзвешенная стоимость капитала (WACC), которая учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных средств. Это наиболее объективный метод определения ставки дисконтирования.

Если для финансирования компании привлекается не только собственный, но и заемный капитал, то рентабельность деятельности такой организации должна компенсировать не только риски, связанные с инвестированием собственных средств, но и затраты на привлечение заемного капитала. Учесть стоимость и собственных, и заемных средств позволяет показатель WACC, который рассчитывается по формуле:

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d * (1 - T) \quad (6)$$

$K_s$  - стоимость собственного капитала (%);

$W_s$  - доля собственного капитала (в %) (по балансу);

$K_d$  - стоимость заемного капитала (%);

$W_d$  - доля заемного капитала (в %) (по балансу);

$T$  - ставка налога на прибыль (в %).

Применение метода WACC при расчете ставки дисконтирования для страховой организации имеет свои особенности. Особым элементом пассива страховой компании являются страховые резервы. Их особенность заключается в том, что их однозначно нельзя отнести ни к собственному капиталу, ни к заемному капиталу. Та часть страховых резервов, которая соответствует уровню выплат будет относиться к заемному капиталу, оставшаяся часть к собственному капиталу.

Таким образом, применение модели WACC для определения ставки дисконтирования не может применяться без значительных допущений.

При оценке стоимости страховой организации в современных условиях объективнее всего использовать затратный или доходный подходы. Для получения адекватных результатов при проведении оценки необходимо применять существующие подходы к оценке с учетом специфики страхового дела.

## ВЫВОДЫ

Предложенные методы оценки уровня капитализации страховых компаний дают возможность не только определять уровень капитализации, но и отслеживать динамику изменения уровня капитализации страховых компаний, анализировать различные стороны деятельности и принимать меры для избежания проблем, вызванных недостаточным уровнем капитализации. Возможность дополнения модели новыми факторами, придает ей гибкости и адаптивности к меняющимся условиям рыночной экономики.

## Список литературы

1. Гаманкова О. Капіталізація страхового ринку України як прояв процесів глобалізації [Електронний ресурс]: Економічний Часопис-XXI. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2006/5-6/20060509.html>
2. Онопрієнко Є. Особливості розвитку страхового ринку України на сучасному етапі / Є. Онопрієнко // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 305-308.
3. Гриценко К.Г. Метод діагностування рівня капіталізації страхових компаній із ви користуванням теорії нечіткої логіки / К.Г. Гриценко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. - №2 (8). – С. 241-244.
4. Ротштейн, А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А.П.Ротштейн. – Винница: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. – 320с.
5. Гриценко К.Г. Методичні засади оцінки рівня капіталізації страхових компаній / К.Г. Гриценко // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 6-7 травня 2010 р. / Сумський державний університет. – Суми, 2010. – С. 73-75.
6. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник / Н.Ф. Чеботарев. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. - 256 с.

**Машьянова О.С. Методологічні підходи до оцінки рівня капіталізації / Машьянова О.С.//** Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І.Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 100-107.

У статті визначено напрями оцінювання рівня капіталізації страхових компаній. Розроблена методика комплексної оцінки рівня капіталізації страхових компаній. Запропонована система інформативних показників для діагностування рівня капіталізації страхових компаній за основними напрямками: достатність капіталу, ефективність використання капіталу, ефективність управління активами, залежність від зовнішніх джерел фінансування.

**Ключові слова:** капіталізація, страхова компанія, оцінка, вартість.

**Mashyanova E. E. Methodological approaches for assessing the level of capitalization / Mashyanova E.E. //** Scientific Notes of Tavrida National V.I. Vernadsky University. Series: Economic Sciences. – 2012. – V. 25 (64), № 1.– P. 100-107.

The ways of assessing the level of capitalization of insurance companies are proposed. The method of complex evaluation of the level of capitalization of insurance companies is described. The system of informative indicators for a diagnostics of level of capitalization of the insurance company in the basic directions is offered: sufficiency of the capital, efficiency of use of the capital, efficiency of assets management, dependence of the insurance company on external sources of financing.

**Keywords:** capitalization, insurance company, assessment, value.

*Статья поступила в редакцию 14. 05. 2012 г*

УДК 339.924

## РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕВРОПЕ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЭВ И ЕЭС

*Мираньков Д.Б.*

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Украина  
e-mail: [inecondp@mail.ru](mailto:inecondp@mail.ru)*

В статье рассмотрены интеграционные процессы в Европе во второй половине XX века. Проанализированы две модели интеграционного развития на примере СЭВ и ЕЭС и дана их сравнительная характеристика.

**Ключевые слова:** международная экономическая интеграция, Совет экономической взаимопомощи, Европейское экономическое сообщество.

### ВВЕДЕНИЕ

Доминирующей тенденцией развития послевоенной Европы стали интеграционные процессы, как результат осознания объективной невозможности обособленного восстановления и дальнейшего развития национальных экономик. Вторая мировая война привела к разбалансированности экономик европейских стран, отсутствию ресурсного, финансового и человеческого потенциала. Будущее европейских государств зависело от внешней помощи. Так, для западноевропейских держав таким источником стал план Маршалла, осуществляемый США с 1948 г., а страны Центральной и Восточной Европы по сути вошли в зону экономического и политического влияния СССР. Однако, в то же время, европейские государства четко ставили своей целью обеспечение независимого развития. Этот фактор, а также стремление к быстрой ликвидации разрушительных последствий Второй мировой войны стали определяющими для активизации межстранового сотрудничества в Европе. Результатом этого стало формирование в этом регионе двух интеграционных группировок – СЭВ и ЕЭС, которые использовали различные модели интеграционного развития. Несмотря на то, что СЭВ и ЕЭС являлись представителями двух противоборствующих политических систем, между ними осуществлялось активное экономическое сотрудничество. В настоящее время в условиях глобализации интеграционных процессов, новые интеграционные объединения, возникающие на пространстве бывшего СССР, также стремятся к сотрудничеству с Европейским Союзом. В этой связи исследование послевоенных интеграционных проектов общеевропейского сотрудничества, заложивших основы современного интеграционного взаимодействия, приобретают особую актуальность.

**Степень изученности.** Изучение интеграционных процессов в послевоенной Европе вызывает особый интерес у исследователей. Весомый вклад в изучение проблемы интеграционного сотрудничества внесли ведущие отечественные и зарубежные авторы: О.Г. Белорус [1], Ю.А. Борко [2], М.М. Максимова [5], А.С. Филиппенко [8], Ю.В. Шишков [9], и др. Однако сравнительный анализ интеграционных моделей развития, вопросы взаимовлияния двух интеграционных группировок являются недостаточно изученными.

**Цель исследования** – определить тенденции развития интеграционных процессов в Европе во второй половине XX века на примере деятельности Европейского экономического сообщества и Совета экономической взаимопомощи и выявить сходства и различия в методах проведения интеграционной политики.

### **ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ**

В результате Второй мировой войны сформировавшееся военно-политическое устройство мира усилило раскол между Западной и Восточной Европой. Оказавшись в сфере влияния СССР, страны Центральной и Восточной Европы вынуждены были пойти по пути так называемой социалистической интеграции. Началом этому процессу послужило создание 5 января 1949 года Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) – межправительственной экономической организации, основанной по решению экономического совещания представителей Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии, СССР и Чехословакии. Позже к организации присоединились ГДР, Албания (до 1961 г.), Монголия, Куба и Вьетнам. С 1961 года в решении некоторых вопросов совместно с СЭВ участвовала Югославия.

Целью создания СЭВ было содействие дальнейшему углублению и совершенствованию сотрудничества и развитию социалистической экономической интеграции, планомерному развитию народного хозяйства, ускорению экономического и технического прогресса, повышению уровня индустриализации стран с менее развитой промышленностью, непрерывному росту [производительности труда](#), постепенному сближению и выравниванию уровней экономического развития и неуклонному подъёму благосостояния народов стран-членов СЭВ.

Основными органами СЭВ являлись:

- Сессия Совета (высший орган),
- Исполнительный комитет (главный исполнительный орган);
- комитеты по сотрудничеству в области плановой деятельности, материально-технического снабжения, научно-технического сотрудничества, машиностроения;
- постоянные комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству в отдельных отраслях народного хозяйства;
- совещания руководителей или представителей компетентных органов (ведомств) стран-членов СЭВ;
- Секретариат СЭВ (экономический и административно-исполнительный орган).

В структуру Совета входили Институт СЭВ по стандартизации и Международный институт экономических проблем мировой социалистической системы.

Одной из главных причин создания СЭВ было тяжелое экономическое положение восточноевропейских стран в первые послевоенные годы. Война нанесла им огромный экономический ущерб. За годы войны Польша потеряла 6 млн. своих

граждан - 22% всего населения страны. Были разрушены более 70% всех промышленных предприятий.

Тяжелым было экономическое положение Чехословакии. Промышленное производство едва достигало 50% предвоенного уровня. Добыча каменного угля, например, в мае 1945 г. составляла 68% того же месяца 1937 г., выплавка чугуна - 29%, стали - 36%.

Недоставало сырья, топлива, остро ощущалась нехватка рабочей силы. Общая сумма, которая выражала причиненный ущерб за годы оккупации, превышала 400 млрд. крон [6]. В тяжелом положении находилось и сельское хозяйство.

Огромный ущерб нанесла война Венгрии. Экономические потери оценивались в 35 млрд. золотых пенге, что равнялось национальному доходу за семь лет. Мощности промышленных предприятий в 1945 г. составляли всего 60%, а промышленное производство - одну треть уровня 1938 г.

В Румынии к началу 1946 г. объем промышленной продукции составлял 48% от уровня 1938 г. В Болгарии промышленное производство составляло 64% довоенного уровня, а производство сельскохозяйственных продуктов - менее 70% [10].

Послевоенная разруха в странах Восточной Европы постепенно преодолевалась, главным образом, с помощью СССР. Об этом свидетельствуют первые торговые соглашения и поставки по ним советского сырья, оборудования, продовольственных товаров.

Также постепенно налаживалось сотрудничество и между самими странами Восточной Европы. Так, в 1950 г. торговые отношения между странами блока составляли значительную часть от их общего объема торговли (табл. 1).

Таблица 1.

Доля СЭВ в общем экспорте стран-участниц, 1950 г.

Страна	Доля экспорта (%)
Болгария	91,8
Венгрия	66,4
ГДР	68
Польша	55,9
Румыния	89,2
СССР	58,1
Чехословакия	54,1

Источник: составлено автором на основе [10].

Согласно данным таблицы 1, около 90% экспорта Болгарии и Румынии приходилось на долю стран-участниц СЭВ, а доля остальных стран-членов блока составляла в среднем около 60%, что свидетельствует о тесных торговых отношениях между участниками СЭВ.

За первое десятилетие после создания СЭВ объем внешней торговли оставался незначительным. Уровень развития внешней торговли стран-участниц СЭВ

отставал от темпов развития промышленного производства. В течение 1955 - 1962 гг. выпуск машиностроительной продукции в этих странах увеличился на 252%, а обмен этой продукцией между странами СЭВ возрос на 233%. В 1961 г. на страны СЭВ приходилось примерно 29% мирового промышленного производства, в то время как в мировой торговле их доля составляла только 9,5%. [9].

Однако уже в 70-е гг. внешняя торговля стран СЭВ активно расширялась. Так, в 1975 г. общий объем внешнеторгового оборота увеличился на 21,2%. В 1966 - 1970 гг. среднегодовой темп его прироста составлял 9%, а в 1971 - 1975 гг. - 17%. В течение 1975 г. объем внешней торговли Болгарии увеличился на 21,5%, Венгрии - на 16,2%, ГДР - на 16,2%, Польши - на 20,9%, Румынии - на 6,7%, Чехословакии - на 14,3%. Большая часть внешнеторгового оборота стран СЭВ приходится на социалистические страны (около 60% в 1975 г.); взаимная торговля выросла в 1975 г. на 30,2%, а за 1971 - 1975 гг. - в 2,1 раза [10].

Об углублении внешнеэкономических связей стран СЭВ свидетельствуют темпы роста их внешней торговли, которые стали превышать темпы роста национального дохода и промышленной продукции. На основе специализации и кооперации производства совершенствовалась структура товарооборота.

Через СЭВ координировалась бартерная система торговли между странами-участницами, проводилось согласование и взаимная привязка экономических планов. На долю стран-членов СЭВ в 1975 приходилась треть мирового промышленного производства, хозяйственный потенциал этих государств вырос с 1949 года в несколько раз.

Однако анализ деятельности СЭВ позволяет сделать вывод, что, несмотря на позитивные тенденции в развитии взаимной торговли, ее структура не отражала структуру производства. Во всех странах внешняя торговля была национализирована. Только центральное правительство могло вступать в какие-либо отношения с зарубежными странами. Также невысоким уровнем характеризовалось качество поставляемых товаров. Рекомендации органов СЭВ по специализации часто не координировались с планами развития национального производства, взаимных поставок, с вопросами ценообразования. Негативное влияние на разделение труда между странами СЭВ оказывали слабое использование экономических рычагов рационализации этой формы взаимодействия, оторванность ценообразования от национальных условий производства [6].

Хотя сотрудничество стран - членов СЭВ обеспечивало в 60 - 70-е годы относительно стабильное экономическое развитие, все же в конце 70-х годов такая модель стала давать сбои. Возможности наращивания поставок топлива и сырья из СССР заметно сузились без компенсирующего увеличения советского экспорта готовых изделий. Таким образом, в течение 80-х годов растущая динамика внешнеторгового оборота была связана почти напрямую с ростом мировых цен, а не с увеличением физических объемов и взаимных поставок.

В конце 70-х гг. возникла необходимость ускоренного перевода экономики на интенсивный путь развития, повышения ее эффективности за счет улучшения структуры производства, рационального использования основных фондов и научно-

технического потенциала. Выяснилось, что нерыночные механизмы не в состоянии решать подобные задачи.

Таким образом, во всех странах СЭВ нарастали экономические и социальные проблемы. Экономическая модель, когда СССР поставлял союзникам сырье, а они в ответ – готовую продукцию, перестала работать и стала невыгодной для всех участников СЭВ. Назрел кризис, последствиями которого стали распад СЭВ и крах социалистической системы.

Все эти события предопределили быстрое устремление бывших стран-участниц СЭВ в стабильный Европейский Союз – интеграционное объединение стран Западной Европы, которое начало свой путь становления и развития практически одновременно с СЭВ.

В отличие от стран Центральной и Восточной Европы западноевропейские государства после Второй мировой войны стали на путь рыночных отношений, заключая региональные торгово-экономические соглашения, устраняя ограничения в движении товаров, услуг, капиталов, человеческих ресурсов и т.д. В странах Западной Европы имелись все предпосылки для проведения совместной экономической политики. Так, в 1951 г. было создано Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), в которое вошли Франция, Германия, Италия и страны Бенилюкса. Эта международная организация заложила основы современного Европейского Союза. А уже в 1957 г. в Риме этими же странами был подписан договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), целью которого было осуществление экономической интеграции между странами-участницами. Позже к ЕЭС присоединились еще 6 стран. Основными целями ЕЭС являются гармоничное развитие сообщества и повышение жизненного уровня посредством:

- ликвидации в торговле между странами-участницами таможенных пошлин и количественных ограничений;
- установления единого таможенного тарифа и проведения единой торговой политики по отношению к третьим странам;
- устранения препятствий между странами-участницами в свободном перемещении людей, услуг и капитала;
- проведения единой политики в области сельского хозяйства и транспорта;
- обеспечения свободной конкуренции в общем рынке;
- координации политики стран-участниц в области экономики и обеспечения равновесия платежных балансов;
- проведения социальной политики и др.

Римский договор предусматривал прогрессивную медленную либерализацию импорта с оговоркой *stand still*, т.е. запрещение любого возврата назад. В начале 1961 г. контингентирование было упразднено государствами-основателями общего рынка.

Таможенные пошлины в торговле внутри стран ЕЭС были упразднены в 1968 г. Одновременно был введен единый таможенный тариф в торговле с третьими странами [7].

Указанные цели ЕЭС реализовывались постепенно по мере его эволюции.



В основе экономической политики ЕЭС лежали следующие принципы:

- свободный торговый обмен,
- свободная миграция рабочей силы,
- свобода выбора местожительства,
- свобода предоставления услуг,
- свободное перемещение капиталов,
- свободный платежный оборот.

Первым шагом к реализации этих принципов явилось создание зоны свободной торговли, что предполагало взаимную отмену таможенных пошлин, экспортных и импортных квот и других внешнеторговых ограничений. Одновременно с этим начала проводиться единая таможенная политика по отношению к третьим странам, не являющимся членами ЕЭС (так называемый «таможенный союз»). Реализация указанных выше принципов привела бы к созданию в рамках ЕЭС единого рынка товаров и услуг, рабочей силы и капитала. Однако на практике внутри ЕЭС существовали немаловажные противоречия. Главным из них является наличие различных налоговых систем с неодинаковыми налоговыми ставками, прежде всего в сфере налогов косвенных. Важным этапом в развитии «Общего рынка» явилось создание Европейской валютной системы. Хотя в этом случае наиболее очевидно стремление большинства стран-членов ЕЭС проводить свою собственную независимую валютную политику. Конечно, валютная и налоговая политика - ключевые звенья суверенитета каждой страны, поэтому именно здесь хорошо просматривается противоречие между стремлением к объединению Европы и желанием отдельных стран сохранить по возможности в большей мере собственный суверенитет. Существовал ряд наднациональных органов, которые осуществляли руководство Европейским экономическим сообществом:

- Совет министров (законодательный орган);
- Комиссия Европейских сообществ (исполнительный орган);
- Европейский парламент (осуществлял контроль за деятельностью Комиссии и утверждает бюджет);
- Суд Европейских сообществ (высший судебный орган);
- Европейский совет (в его состав входили главы правительств стран-членов ЕЭС);
- Европейское политическое сотрудничество (комитет, в составе которого насчитывалось 12 министров иностранных дел и один член Комиссии Европейских сообществ). Усиление роли последнего органа свидетельствовало о стремлении стран-участниц не только к экономической, но и к политической интеграции [7].

Несмотря на то, что ЕЭС и СЭВ с идеологической точки зрения были непримиримыми соперниками, в истории экономических отношений между этими интеграционными группировками особое место занимают 60 - 70-е годы XX в. Именно в этот период, несмотря на продолжавшуюся «холодную войну», наметились первые тенденции сближения позиций по проблемам экономических и торговых связей государств двух противоположных систем.

Два направления деятельности «Общего рынка» определяли отношение его участников к восточноевропейским странам: во-первых, стремление вовлечь

Восточную Европу в «Общий рынок» и, во-вторых, торговая дискриминация этих стран. Две эти противоречивые тенденции по-разному проявлялись в первой половине 60-х годов: по мере усиления одной несколько отодвигалась другая, а затем - наоборот. Но обе они служили одной и той же цели - оказать влияние на страны Восточной Европы.

Несмотря на ограничения и запреты, введенные «Общим рынком», торговля отдельных западноевропейских стран с социалистическими государствами росла. Например, объем западногерманского импорта из Восточной Европы увеличился в 1965 г. на 20% по сравнению с уровнем 1964 г., а экспорт - на 23% [6].

В конце 60-х - начале 70-х годов все больше стала проявляться тенденция к отходу от жесткой политики западных держав в отношении стран социализма, стремление наладить какую-то координацию наметившихся изменений в политике относительно стран Восточной Европы.

К середине 70-х годов отчетливо проявились наднациональные тенденции в деятельности «Общего рынка» при координации функций членов ЕЭС в связи с решением важных проблем. В первую очередь это относилось к проблеме взаимоотношений между «Общим рынком» и Советом Экономической Взаимопомощи.

Страны ЕЭС договорились о проведении совместной торговой политики в отношении социалистических государств. В первой половине 70-х годов «Общий рынок» пытался вести дифференцированную политику в отношении стран СЭВ, устанавливая двусторонние связи с каждой социалистической страной, игнорируя возможность прямых контактов между СЭВ и «Общим рынком». С такой моделью трудно было согласиться. Социалистические страны выступали за гибкое сочетание многосторонних и двусторонних отношений между Востоком и Западом Европы, исходили из последовательного применения принципа равенства партнеров. В этом смысле дело общеевропейского сотрудничества, несомненно, выиграло бы, если бы между интеграционными объединениями были установлены деловые отношения, основанные на их общей заинтересованности в решении насущных экономических проблем нашего континента.

Именно этой цели отвечало исходившее от стран СЭВ предложение заключить соглашение между СЭВ и странами-членами СЭВ, с одной стороны, ЕЭС и странами - членами ЕЭС - с другой, об основах взаимоотношений между СЭВ и ЕЭС.

Руководство ЕЭС в течение длительного времени не проявляло интереса к установлению отношений с СЭВ. В течение первой половины 70-х годов СЭВ неоднократно предлагал начать переговоры между двумя интеграционными группировками.

И все же, несмотря на все сложности установления отношений между двумя интеграционными объединениями - СЭВ и ЕЭС, - несмотря на «жесткий консерватизм», проявляемый с обеих сторон, экономические интересы диктовали необходимость сближения и сотрудничества. Это стало очевидно в середине 70-х годов после подписания в 1975 г. Хельсинкского акта о безопасности и сотрудничестве в Европе. И только в конце 80-х годов Европейское Экономическое

Сообщество и Совет Экономической Взаимопомощи официально признали друг друга, подписав совместную Декларацию 29 июня 1988 г. Однако подписание этого документа уже не имело значительных экономических последствий, поскольку СЭВ, находящийся на грани распада, утрачивал свое экономическое влияние [6].

Таким образом, для интеграционных объединений в послевоенной Европе были избраны различные модели развития. И если модель развития ЕЭС доказала свою жизнеспособность, трансформировавшись в экономический и политический союз – ЕС, то СЭВ в силу ряда причин вынужден был прекратить свое существование. В таблице 2 представлена сравнительная характеристика этих интеграционных группировок.

Таблица 2.

Сравнительная характеристика ЕЭС и СЭВ

Характеристика	ЕЭС	СЭВ
Год создания	25 марта 1957 г.	5 января 1949 г.
Страны-участницы	Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, ФРГ + Греция, Испания, Португалия + Великобритания, Дания, Ирландия	Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, СССР, Чехословакия + Албания, ГДР, Монголия, Куба, Вьетнам + Югославия (ассоциированный член)
Цель	Создание единого экономического пространства, гармоничное развитие Сообщества и повышение жизненного уровня населения	Создание международного организационно-правового и экономического механизма осуществлялось на основе принципов социалистической экономической интеграции
Правовая основа	Римский договор (1957 г.), Единый Европейский Акт (1986 г.)	Протокол международного экономического совещания, Москва 1949 г.)
Наличие надгосударственного органа регулирования	Европарламент, исполнительные органы ЕЭС, ЕОУС, Евроатома и др.	Отсутствует
Единая таможенная политика	Ликвидация в торговле между странами-членами таможенных барьеров, установление общих таможенных тарифов по отношению к третьим странам	Преференциальный режим торговли для стран-членов, установление льготных условий торговли со странами социалистического лагеря
Специализированные организации	Евроатом (1957 г.)	Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС) (1963 г.); Международный инвестиционный банк (МИБ) (1970 г.)
Основное направление деятельности	Экономическое	Политико-экономическое
Итог деятельности	Преобразование в ЕС (1992 г.)	Дезинтеграция стран

Источник: составлено автором

Анализируя таблицу 2, можно выделить ряд типичных черт, которые были присущи как СЭВ, так и ЕЭС:

1. СЭВ и ЕЭС были созданы и прекратили свое существование примерно в один промежуток времени;

2. Целью создания было дальнейшее развитие стран-членов, содействие усилению экономической интеграции, планомерному развитию народного хозяйства, ускорению экономического и технического прогресса;

3. Управление и деятельность основывалось на демократических и коллективных принципах;

4. Наличие внутренних противоречий при осуществлении деятельности СЭВ и ЕЭС, обусловленных национальными особенностями и личностными интересами объединившихся стран;

5. Один из центральных приоритетов – создание общего рынка;

6. Деятельность СЭВ и ЕЭС заложили основу развития объединенных территорий и послужили базой для развития дальнейшей интеграции; и т.д.

Однако, несмотря на некоторые общие черты, между СЭВ и ЕЭС существовал ряд принципиальных отличий:

1. ЕЭС – региональное сотрудничество, осуществляемое через наднациональную институционализацию; СЭВ – межправительственная экономическая организация;

2. Главные приоритеты деятельности ЕЭС: создание общего рынка и на этой основе повышение экономической стабильности и жизненного уровня и т.д.; для СЭВ: обмен экономическим опытом, содействие дальнейшему углублению и совершенствованию сотрудничества и развитию социалистической экономической интеграции, планомерному развитию народного хозяйства, повышению уровня индустриализации стран с менее развитой промышленностью, непрерывному росту производительности труда, постепенному сближению и выравниванию уровней экономического развития и неуклонному подъёму благосостояния народов стран-членов СЭВ, расширение возможностей по предоставлению и получению помощи, взаимопомощи и т.д.

3. В состав ЕЭС были включены страны с приблизительно одинаковым уровнем развития, а также равноправные торговые партнеры; в состав СЭВ – с разным;

4. ЕЭС охватывал порядка 270 млн. населения, СЭВ – значительно больше (450 млн.);

5. В отличие от ЕЭС СЭВ не имел наднациональных структур;

6. СЭВ давал больше политических, чем экономических преимуществ; и т.д.

## **ВЫВОДЫ**

Таким образом, подводя итоги деятельности Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), можно найти как ряд важных общих черт, так и большое количество отличительных. В целом, необходимо отметить, что деятельность, осуществляемая Европейским экономическим сообществом, и Советом экономической взаимопомощи, была

направлена на дальнейшее усиление интеграции и будущее развитие стран-членов объединений, тем не менее, необходимо отметить и тот факт, что достижение данных целей происходило разными методами, путями и разными способами организации.

Развал СЭВ, последовавший после крушения социалистической системы и распада Советского Союза, предопределил изменение вектора интеграции стран Центрально-Восточной Европы с Востока на Запад. Перед странами ЦВЕ стояли сложные проблемы: низкая производительность труда, незавершенность структурной перестройки экономики, сохранение отсталого сельского хозяйства, значительные диспропорции в уровнях развития регионов, низкая конкурентоспособность значительной части предприятий, нестабильность их финансово-экономического положения, напряженность системы публичных финансов, низкая степень инновационности экономики, которые в большинстве своем успешно решены.

Успешное вхождение в евроинтеграционный процесс стран Центральной и Восточной Европы является в немалой степени результатом их интеграционного прошлого. Находясь в составе СЭВ, этими странами был накоплен положительный опыт участия в интеграционных объединениях: сформированы институциональные структуры, подготовлены хорошо обученные специалисты и т.д. Именно эти факторы способствовали практически безболезненному вхождению бывших стран-участниц СЭВ в Европейский Союз. Таким образом, несмотря на то, что СЭВ прекратил свое существование, он выполнил свою положительную функцию в развитии мирового интеграционного процесса.

#### **Список литературы**

1. Білорус О.Г. Глобальні стратегії Євросоюзу / О.Г. Білорус, Ю.М. Мачейко, І.І. Вітер. – К., 2009. – 528 с.
2. Борко Ю.А. От европейской идеи – к единой Европе / Ю.А. Борко. – М., 2003. – 464 с.
3. Борко Ю.А. Экономическая интеграция и социальное развитие в условиях капитализма: буржуазные теории и опыт Европейского сообщества / Ю.А. Борко. – М.: «Наука», 1984. – 256 с.
4. Драгунова Е.В. Европейские интеграционные процессы во второй половине XX века: единство и многообразие / Е.В. Драгунова // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2008. – № 4. – С. 143-155
5. Максимова М.М. Основные проблемы империалистической интеграции / М.М. Максимова. – М, 1971. – 357 с.
6. Орлик И.И. Центрально-Восточная Европа: от СЭВ до Евросоюза / И.И. Орлик // Новая и новейшая история. – 2009. – № 2. – С. 3-19
7. Официальный сайт Европейского Союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://europa.eu/index\\_en.htm](http://europa.eu/index_en.htm)
8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія міжнародних економічних відносин / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 1992. – 199 с.
9. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю.В. Шишков. – М.: НП "III тысячелетие", 2001. – 479 с.
10. Zwass A. The Council of Mutual Economic Assistance: the thorny path from political to economic integration / A. Zwass. – New York, 1989. – 270 p.

**Мираньков Д.Б. Розвиток інтеграційних процесів в Європі у другій половині XX століття на прикладі РЕВ та ЄЕС / Д.Б. Мираньков // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. - 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С.108-118.**

У статті розглянуті інтеграційні процеси в Європі у другій половині XX століття. Проаналізовані дві моделі інтеграційного розвитку на прикладі РЕВ та ЄЕС і дана їх порівняльна характеристика.

**Ключові слова:** міжнародна економічна інтеграція, Рада економічної взаємодопомоги, Європейська економічна спільнота

**Mirankov D.B. Development of integration processes in Europe in the second half of XX century on the example of the CMEA and the EEC / D.B. Mirankov // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), № 1. – P.108-118.**

The article deals with the integration processes in Europe in the second half of the twentieth century. Two models of the integration development are analyzed on the example of the CMEA and the EEC, and given their comparative characteristics.

**Keywords:** international economic integration, the Council for Mutual Economic Assistance, the European Economic Community.

*Стаття поступила в редакцію 15. 05. 2012 з*

УДК 330.341.4

## СМЕЩЕНИЕ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЕКТОРОВ РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ МИР - СИСТЕМНОЙ ПЕРИФЕРИИ

*Никитина М.Г., Ярош О.Б.*

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Украина  
E-mail: [yarosh.tnu@gmail.com](mailto:yarosh.tnu@gmail.com)*

В статье проанализированы принципы монистической и дуалистической исламских моделей экономики. Определена доля этих стран в международной торговле до и после революций. Проведен анализ эффективности введения дуалистической (на примере Турции) и монистической (на примере Ирана) исламской экономики. Обсуждены преимущества и недостатки этих моделей.

**Ключевые слова:** исламская экономическая модель, Иран, Турция, геоэкономика

### ВВЕДЕНИЕ

С начала XXI века большинство стран Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии в той или иной степени оказались охвачены социально-политическими потрясениями вплоть до революций и гражданских войн [1]. Данная группа государств определяется достаточно условным понятием «исламский мир». К нему относятся арабские страны Ближнего Востока и Персидского залива, государства Южной и Юго-Восточной Азии. В этом регионе частично или полностью реализуется исламская экономическая модель развития.

Исследования, посвященные проблемам государств мир-системной периферии, ведутся рядом отечественных и зарубежных ученых: М.Г. Никитиной [2], Р.И. Беккиным [3], Л.Р. Сюкияйненным [4], А.В. Коротаевым [1] и др. Анализ современных тенденций развития ведется в ряде крупных научных центров в Институте исламских исследований при Исламском банке развития (ИБР), Институте Ближнего Востока и Институте Востоковедения РАН и др.

Несмотря на значительное количество работ по проблемам Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии, несомненный интерес представляет экономический анализ результатов революций. Это обусловлено тем, что в рассматриваемом регионе сосредоточены богатейшие в мире ресурсные запасы углеводородного и минерального сырья. Поэтому любая политическая нестабильность на этой территории имеет прямое влияние на международную экономику, конъюнктуру и цены на мировых рынках. Поэтому исследование данных процессов, несомненно, очень актуально.

*Целью* данной статьи является анализ смещения геоэкономических векторов развития в странах мир-системной периферии. Исходя из этого, ставились задачи:

- выполнить анализ опыта введения дуалистической (на примере Турции) и монистической (на примере Ирана) исламских моделей экономики;
- оценить основные показатели и доли этих стран в международной торговле до и после исламских революций.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Большинство стран Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии, являясь традиционно мусульманскими странами, полностью или частично развиваются по принципам «исламской экономики». Данное понятие появилось в 1947 г, благодаря работам С.А. Гилани, который писал об идеальной экономической системе, соответствующей принципам ислама. Сам термин «исламская экономика» утвердился в научной литературе с середины 1970-х гг. [3]. В настоящее время ее общие принципы, механизмы функционирования не достаточно определены во всех сферах хозяйствования, однако существует некая идеология, сложившаяся система взглядов на деловое поведение, соответствующее шариату.

Мусульманские государства, которые применяют исламскую экономическую модель или ее отдельные элементы можно разделить на две группы [5]:

1) государства с монистической моделью, где исламизация проводилась в масштабах всей экономической системы (Иран, Саудовская Аравия, Пакистан);

2) государства, где преобладает дуалистическая модель, при которой традиционные и исламские финансовые институты сосуществуют в одном правовом поле. При этом деятельность исламских учреждений регулируется специальным законодательством, как это реализуется в Бахрейне, Киргизии, Турции, Малайзии и др.).

К основным чертам исламской экономической модели следует отнести запрет на некоторые виды сделок: выплату процентов с долга, неравную информационную осведомленность контрагентов, спекулятивный доход или обмен неравноценными суммами денег, продажа товаров и услуг, противоречащими шариату [6].

В общем виде исламская модель развития направлена на предотвращение концентрации богатства и устранение неравенства в распределении дохода, неприкосновенность имущества и прав собственности, обеспечение равенства возможностей для всех без исключения, удовлетворение основных потребностей в пище, одежде, крове, медицинском уходе и образовании для всех людей. Из-за высокого уровня морально-этических норм некоторые исследователи [3] полагают, что она занимает срединное место между социализмом и капитализмом. Это связано с тем, что в основе этой модели лежит концепция социальной справедливости и равенства мусульман, в соответствии с тремя основными принципами: особая роль отводится государству, особенно в вопросах защиты прав собственности; отдается приоритет развития отечественной промышленности; ведущую роль играет общественный сектор в экономике.

Вторая группа стран, развивающаяся по дуалистической модели развития, сочетает в экономической жизни, как светские, так и исламские механизмы развития. Она характеризуется следующими признаками: государство оказывает политическую и иную поддержку исламским банкам и другим исламским финансовым институтам; традиционный европейский и исламский финансовые секторы существуют параллельно; деятельность исламских финансовых институтов, как правило, регулируется специальным законом; исламские банки и страховые компании оперируют в одном правовом поле с традиционными банками и



страховыми компаниями; традиционные банки и страховые компании предлагают клиентам исламские финансовые продукты, открывают исламские «окна» [5].

Весной 2011 г в ряде стран «исламского мира» прокатилась волна революций. Результаты «Арабской весны» пока не вполне очевидны, однако несомненным является тот факт, что в ряде стран наблюдается смещение геополитического вектора развития. В результате революции и последующих выборов осенью 2011 г в Тунисе и Марокко пришли к власти радикальные исламисты. Летом 2012 г на выборах в Египте также приходят к власти «братья-мусульмане», а это означает, что Египет, вероятно, поменяет курс своего развития со светского государства на исламское, а следовательно, изменения коснутся всех сфер экономики страны. Так, в результате революций в ряде стран в ближайшее время могут измениться экономические курсы, а это в свою очередь, будет влиять на социально-политические процессы в регионе, динамику международной торговли и цены на энергоресурсы. Поэтому необходимо понять, каким образом революции, которые меняют политико-экономическую модель развития страны, будут сказываться на ее экономике. Рассмотрим опыт двух стран - Ирана, перешедшего в 80-е годы на монистическую модель развития и Турции, изменившей курс в этот же период времени на дуалистическую экономическую модель. Данные страны выбраны с целью сравнимости во временных промежутках, прошедших с момента революций.

#### **1. ВНЕДРЕНИЕ МОНИСТИЧЕСКОЙ ИСЛАМСКОЙ МОДЕЛИ (НА ПРИМЕРЕ ИРАНА)**

Исламской Республикой Иран был провозглашен после революции, свергнувшей шахский режим. До исламской революции экономика страны носила дуалистичный характер. После революции 1979 г государство национализировало большинство частных компаний, прежде всего банки и страховые компании. Одновременно ослабела ориентация экономики на внешние рынки. В результате «белой революции» были резко ограничены крупные землевладельцы, ликвидирована долевая аренда. Индустриализация осуществлялась на базе использования иностранного капитала и государственного финансирования. В 1983 г был принят Закон «О беспроцентной банковской деятельности», который запретил всем банкам, включая Центральный, принимать участие в операциях, связанных с ростовщичеством.

Сравнение структуры экономики до революции и после, показывает, что произошло расширение сферы услуг с 10% до 45%; уменьшение сельскохозяйственного сектора с 19% до 10%; снижение доли промышленности с 71% до 45% в период с 1980 г по 2010 г.

Исследование динамики ВВП Ирана (Рис. 1) показывает, что среднегодовой прирост ВВП в 1990 - 2002 гг. составил 4 %. Среднегодовые темпы прироста ВВП за 2000 – 2010 гг. составили 6%, (несколько сократившись по сравнению с 2000-2008г., когда он составлял 6%). На 1 июля 2011г. по данным Всемирного банка Иран занял по объему ВВП 29 место в мире, а по объему ВВП по паритетам покупательной способности (ППС) - 18 место.

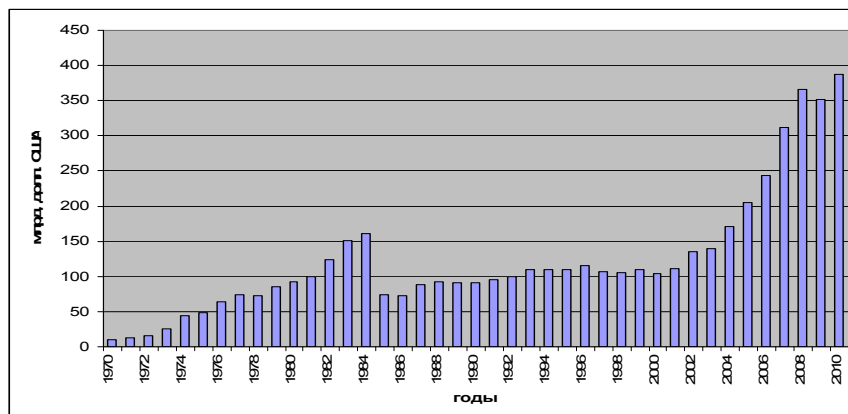


Рис.1 Динамика ВВП Ирана, 1970-2010 гг, млрд. долл. США  
Составлено по данным: [7].

В 2011 г иранскому руководству в целом удалось сохранить экономическое равновесие. По прогнозам МВФ, опубликованным в сентябре 2011 г., в 2011-2012 гг рост ВВП не опустится ниже 2,5%. Снижение ВВП страны связано с политической нестабильностью и ценами на энергоресурсы. Важную роль в экономике Ирана играет торговля. Экспорт является одним из главных источников дохода страны. Внешнеторговый оборот Ирана в 2010 г составил 171,7 млрд. долл. США, экспорт составил 97 млрд. долл. США, а импорт 74,7 млрд. долл. США, в то время как до введения исламских принципов в 1978 г экспорт составлял 23,7 млрд. долл. США, а импорт - 18,8 млрд. долл. США, больше 80% из которого обеспечивалось за счет экспорта нефти. До 2009 г. наблюдалась положительная динамика внешнеторгового оборота Ирана, ежегодно объемы экспорта возрастали на 10-20%. В 2009 г. и экспорт и импорт резко сократился, но уже в 2010-2011 гг. они набрали прежние обороты (Рис.2).

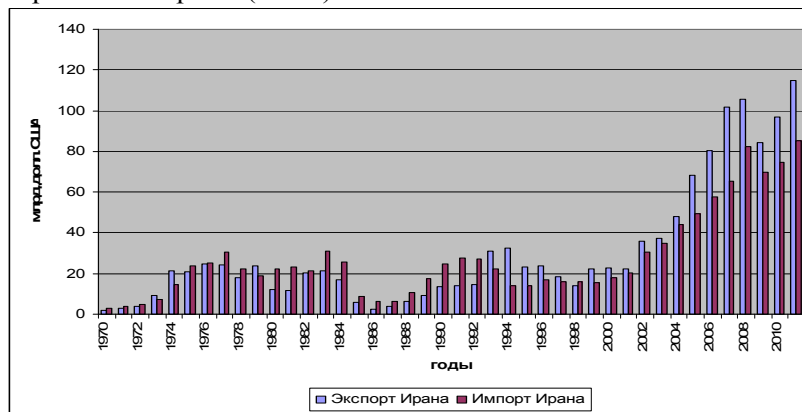


Рис.2. Динамика внешнеторгового сальдо торговли Ирана в период 1970-2010 гг.  
Составлено по данным: [7]

За последние десять лет объемы торговли в Иране значительно выросли, что свидетельствует об усилении открытости экономики. Начиная с 1994 г, наблюдается положительное торговое сальдо.

С 2000 г. правительство Ирана взяло курс на экспорториентированную стратегию, вследствие чего была диверсифицирована структура экспорта Ирана. В 2010 г. по сравнению с 2000 г этот показатель вырос втрое, половину, которого составила сырая нефть. Это значительно ниже, чем в период 1970-1980 гг., на тот момент доля сырой нефти в экспорте Ирана составляла почти 90%.

За тридцать лет руководству Ирана удалось диверсифицировать экспорт страны. Однако, география иранского нефтяного экспорта остается прежней: 60% экспортруемой нефти поставляется в страны Азии, 33% – в Европу, и 7% – в Африку. В 2010 г. наиболее значительная доля импорта Ирана приходилась на машины и механизмы, металлопродукцию и электрооборудование. Тенденции последних лет демонстрируют заметный рост объемов торговли Ирана со странами Азиатско-тихоокеанского региона. Основными внешнеторговыми партнерами Ирана в Азии являются Китай (торговый оборот 5 млрд. долл. США), Япония (4 млрд. долл. США), Южная Корея (4 млрд. долл. США) в 2010 г.

Основными экономическими проблемами в Иране, как до революции, так и после остаётся инфляция и безработица, связанными со скачками цен на нефть, войной с Ираком, санкциями США. Одним из главных препятствий ввоза иностранного капитала в Иран является отсутствие необходимого законодательства и политика США в отношении этого государства. Примером является объём иностранных прямых инвестиций накопленных в 2010 г, который составил лишь 2,8 млн. долл. США. Сравнительная изолированность экономики Ирана от европейских стран и США компенсируется активной торговлей с мусульманскими странами. Монистическая модель развития позволила приблизить уровень жизни в Иране к среднемировому. Например, в 2010 г индекс развития человеческого потенциала составлял 0,844, тогда как в 1970 гг. этот индекс составлял 0,632. Это говорит о том, что высока социальная направленность экономики. В целом, среди стран Центральной Азии и Среднего Востока экономика Ирана является одной из самых крупных, уступая фактически лишь экономике Турции.

## **2. ОПЫТ ВВЕДЕНИЯ ДУАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ В МУСУЛЬМАНСКИХ СТРАНАХ (НА ПРИМЕРЕ ТУРЦИИ)**

В 1920-е г. в ходе реформ Турция окончательно отказалась от экономического развития в соответствии с шариатом. С принятием в 1926 г гражданского и торгового кодексов по европейским образцам на законодательном уровне был закреплен отход от использования исламских принципов в хозяйственных отношениях. Возвращение турецкого общества к исламским экономическим идеям произошло лишь во второй половине 1970-х гг. на волне возрождения в мусульманском мире интереса к исламским ценностям и идеям, в том числе и экономическим. В Турции начиная с 1980 г экономика, может характеризоваться как смешанная или использующая дуалистическую экономическую модель

развития. Турция пытается максимально использовать преимущества своего геополитического и геоэкономического положения [2].

В настоящее время эта страна занимает 27-е место в мире по объёму ВВП. Если в 1948 г более 50% турецкого ВВП создавалось в сельском хозяйстве, около 10% - в промышленности, и 40% - в сфере услуг, то в 2003 году доля сельского хозяйства снизилась до 13%, а доля промышленности возросла до 26%, сферы услуг - до 61% (Рис. 3).

В 90-е годы по целому ряду социально-экономических показателей Турция вплотную приблизилась к уровню стран Восточной и Юго-Восточной Европы.

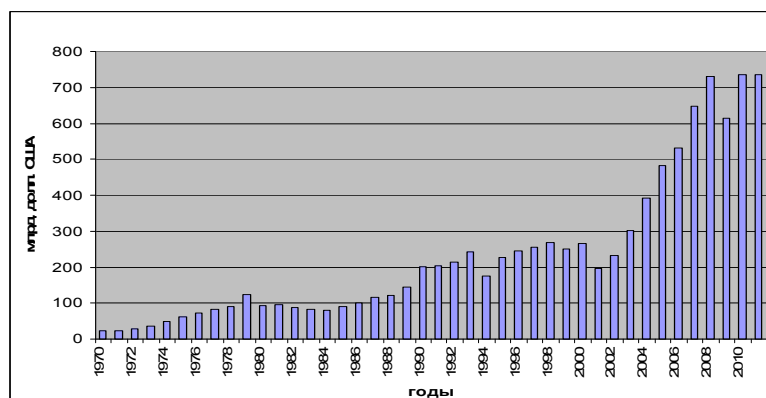


Рис. 3. Динамика ВВП Турции, 1970-2010 гг, млрд. долл. США  
Составлено по данным: [8]

Экономика Турции, показывавшая в начале и середине 90-х годов достаточно высокие темпы роста (до 6-8% в отдельные годы), в конце истекшего десятилетия подверглась влиянию целого ряда дестабилизирующих внешних и внутренних факторов, связанных с политической нестабильностью. В течение десяти лет с 1995 г в Турции сменилось семь правительств. В 1998 г. национальная экономика оказалась на грани дефолта вследствие финансовых кризисов. Темпы роста национальной экономики в 1998 г существенно замедлились (рост ВВП 3.9%), а в 1999 г данный показатель приобрел отрицательное значение (-6.1%). В 2000 г экономика Турции стала стабилизироваться, это отразилось на большинстве отраслей хозяйства: промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг.

Внешнеторговый сектор для Турции является одним из важнейших источников динамичного социально-экономического развития страны. Поэтому главными задачами этого государства является расширение имеющихся рынков сбыта для экспортной продукции и обеспечение на выгодных условиях отечественной промышленности необходимыми видами сырья [2].

Начиная с 1970 г внешняя торговля динамично увеличивалась. Если в 1970 г. экспорт составил 0,9 млрд. долл. США, а импорт 1 млрд. долл. то в 2010 г. экспорт достиг 155 млрд. долл. США, а импорт 195 млрд. долл. США (Рис. 4)

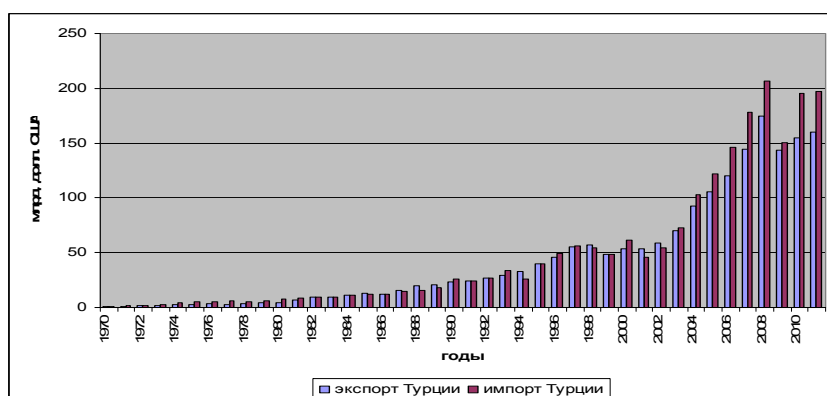


Рис. 4 Динамика внешней торговли Турции в период 1970-2011 гг.  
Составлено по данным: [7]

Турецкий импорт с 1993 г по 2011 г, вырос в 6 раз с отметки 29,5 до 197,1 млрд. долл. США. Рост наблюдался в течение всего периода времени, за исключением кризисного периода 2009 г. Это явление обусловлено последствиями экономических кризисов и последовавшими за ними подорожанием доллара.

Отрицательное торговое сальдо Турции объясняется относительной недостаточностью собственной ресурсной базы, что обуславливает зависимость турецкой экономики от мирового рынка (деятельность основных отраслей турецкой промышленности - от текстильной до электронной в значительной степени определяется наличием импортируемого сырья, энергоносителей, полуфабрикатов) [2].

Экспорт страны стабильно увеличивается. Начиная с 1993 г этот показатель вырос в 8,5 раз с отметки 15,6 до 132,3 млрд. долл. США в 2008 г., достигнув абсолютного исторического максимума. В 2009 г в период глобального финансового кризиса Турция смогла удержать объем экспорта на уровне 143 млрд. долл. США, а импорта – на уровне 150 млрд. долл. США. В 2010 г экспорт вырос на 12% и достиг 155 млрд. долл. США.[7].

Вслед за началом процесса либерализации, с 1980-х г, в экономике Турции начался и период стремительного развития. На смену доминировавшей ранее сельскохозяйственной продукции, пришли товары промышленного производства. Наибольшие изменения в рыночном сегменте, большую часть которого составляли такие товары, как текстиль и одежда, продукты черной металлургии и продукты питания, начались в 1980 г и продолжались до середины 1990-х годов. В 1996 г, с образованием Таможенного союза с ЕС, экспорт Турции вступил в новую стадию процесса структурной трансформации [2]. В настоящее время основными внешнеторговыми партнёрами Турции являются страны ЕС (51,8% экспорта и 39,9% импорта), в частности Германия (12,9% и 10,8% соответственно), Великобритания (10,3% и 3,6%) и Италия(8,8% и 5,8%), исламские страны (17,8% и 12%), Россия (4,5% и 14,5%), США (5,65% и 4,9%). Такая география международной торговли показывает, что внешнеторговые связи Турции

традиционно ориентированы на западноевропейский рынок. До 70% общего объема внешней торговли Турции приходится на страны ОЭСР и около половины ее внешнеторгового оборота приходится на страны-члены ЕС, входящие в ОЭСР [2,8].

Существенные улучшения за такой короткий период времени определили место Турции в мировом экономическом рейтинге, как 16-й крупнейшей экономики в мире, согласно данным о ВВП (по ППС) за 2010 г. [7]

### **ВЫВОДЫ**

Иран и Турция в своем развитии придерживаются разных экономических моделей. До конца 70-х гг. они часто совпадали, а с конца 70-х-начала 80-х гг. геоэкономические вектора этих стран разошлись. Турецкая экономика ускорила свою эволюцию в сторону европеизации, а иранская стала развиваться в условиях исламского правления, в основном опираясь на нормы шариатского права. Исламская революция 1979 г. в Иране установила исламское правление, прервав реализацию светской модели экономического развития и изменив в корне взаимоотношения Ирана с мировым сообществом. Военный переворот в Турции в 1980 г. напротив направил страну в сторону светской экономики. После этого Турция приступила к кардинальному изменению своей экономической стратегии, начав внедрение рыночных принципов. Импортзамещающая модель страны сменилась на экспортно-ориентированную. Если в 80-е гг Турция осваивала новые методы хозяйствования, создавала правовые условия для переориентации экономики на частное предпринимательство, то в Иране была сформирована вновь этатистская модель, но на базе исламских принципов. Внешние связи были ограничены, использование иностранного капитала было запрещено. Такая монистическая исламская модель смогла помочь вынести тяготы военного времени (восьмилетней войны с Ираком), но не привнесла принципиально ничего нового в факторы экономического роста [9].

После 1990 г Иран в соответствии с требованиями шариата начал переход на рыночные основы хозяйствования - очень медленно, оставляя за государством не только инфраструктурные отрасли, как в Турции, но и главные сырьевые отрасли. Иран находится пока в стадии становления рыночной экономики, ставя своей главной целью создание социально ориентированной исламской модели. В Турции в этот период времени стала создаваться экономика открытого, светского типа, где наиболее быстрыми темпами развиваются отрасли, ориентированные на экспорт [9].

Однозначного ответа на вопрос, какая модель экономического развития более эффективна, дать нельзя. Реализация турецкой - дуалистической и иранской - монистической моделей в последние несколько лет проходила в различных внешнеэкономических условиях. Реализация иранской модели в первой половине 2000-х гг давала все основания прогнозировать поступательное развитие с постепенным включением ее в мировую экономику на макро- и микроуровнях. Однако преградой дальнейшему развитию стали экономические санкции в отношении Ирана, введенные США в 2007 г, ЕС в 2010 г. [9]. И так, потеря иранской моделью своей эффективности по сравнению с турецкой является не результатом действия самой монистической модели, а следствием политического

давления извне. К наиболее общим выводам, полученным в результате анализа разных экономических моделей развития можно отнести следующие:

1. в странах дуалистической модели развития экономики более высок уровень государственного долга, а следовательно, внешней зависимости от других стран;
2. спектр торговых отношений стран, развивающихся по монистической и дуалистической моделям, абсолютно разный, первая ориентирована в основном на мусульманские страны, а вторая - на европейские рынки;
3. дуалистическая экономика более подвержена социальным волнениям и революциям, а монистическая модель более политически стабильна, поскольку является традиционной для мусульманских стран;
4. более открытая дуалистическая модель значительно восприимчива к мировому финансовому кризису, нежели монистическая. Примером являются последствия кризиса, нанесшие урон экономике Турции, в то время как на Иране он практически не отобразился.

### Список литературы

1. Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития / Под ред. А.А. Акаева, А.В. Коротаева, Г.Г. Малинецкого, С.Ю. Малкова.-М.: Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2012.-С. 211-276.
2. Никитина М.Г. Турция: формирование геоэкономического пространства // М.Г. Никитина, К.А. Гриваков. - Симферополь: ДиАйПи, 2009.- 176 с.
3. Беккин Р.И. Некоторые элементы исламской экономики / Р.И. Беккин // Проблемы современной экономики. — 2011. — №1. — С. 89-92.
4. Сюкияйнен Л.Р. Мусульманское право собственности: юридическое осмысление религиозных постулатов / Л.Р. Сюкияйнен // Отечественные записки. - 2009. - № 6. – Режим доступа: [www.strana-oz.ru/?numid=21&article=978](http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=978)
5. Беккин Р.И. Особенности функционирования исламских финансовых институтов / Р.И. Беккин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8: Менеджмент. — 2006. — Вып. 2. — С. 168-192.
6. Никитина М.Г. Принципы организации и практики функционирования исламских банков / М.Г. Никитина, С. Куртмоллаев // Культура народов Причерноморья.- 2006. -№86. – С. 38-42.
7. Официальный сайт Всемирного Банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
8. Официальный сайт государственного комитета статистики Республика Турции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.die.gov.tr](http://www.die.gov.tr)
9. Ульченко Н. Ю. Особенности экономического развития современных мусульманских государств (на примере Турции и Ирана)/ Н.Ю. Ульченко, Н. М. Мамедова. - М.: Книжный дом, 2010.– С. 78-84.

**Нікітіна М.Г. Зміщення гео економічних векторів розвитку у країнах мір-системної периферії / Нікітіна М.Г., Ярош О.Б. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. - 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 119-128.**

У статті проаналізовані принципи моністичної та дуалістичної ісламських економічних моделей. Визначена доля цих країн у міжнародній торгівлі до та після революційних змін. Виконан аналіз ефективності введення дуалістичної (на прикладі Турції) та моністичної (на прикладі Ірану) ісламської економіки. Визначені переваги та недоліки цих моделей.

**Ключові слова:** ісламська економічна модель, Іран, Турція, гео економіка.

**Nikitina M.G. Displacement of geoeconomic vectors of development in the periphery of the world-system / M.G. Nikitina, O.B. Yarosh // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), № 1. – P. 119-128.**

The article analyzes the principles of the monistic and dualistic models of Islamic economics. Determined by the share of these countries in international trade before and after revolutions. The analysis of the introduction of the dualistic (e.g., Turkey) and monistic (e.g., Iran) Islamic economics is carried out. The advantages and disadvantages of these models are discussed.

**Keywords:** Islamic economic model, Iran, Turkey, geo-economics.

*Статья поступила в редакцию 15. 05. 2012 г*



УДК 351.84 (477)

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В УСЛОВИЯХ УКРАИНЫ

*Олейник М.А.*

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: [margarita\\_ua@mail.ru](mailto:margarita_ua@mail.ru)*

В статье проводится анализ организации систем государственного социального страхования в зарубежных странах, исследуются основные международные модели построения социального страхования, определяются проблемные вопросы функционирования системы социального страхования в Украине и предлагаются направления совершенствования организации социального страхования в Украине с учетом применения международного опыта.

**Ключевые слова:** социальное страхование, социальная защита, социальное обеспечение.

### ВВЕДЕНИЕ

Институт социального страхования является важнейшим элементом, характеризующим современный тип государства и общества. Задача большинства систем социального страхования состоит в поддержании социальной стабильности людей, предоставлении равного доступа к медицинской помощи и оказании необходимой помощи при наступлении страхового случая. Как организованная система государственное социальное страхование существует во многих странах мира.

Таким образом, поставленная в Украине задача создания социально-ориентированной рыночной экономики требует осмысления характера развития и специфики функционирования систем государственного социального страхования разных стран и реформирования собственной системы социального страхования с учетом украинских условий.

Вопросы, связанные с международным опытом социального страхования и его внедрением в систему социального страхования Украины изучались в работах таких ведущих ученых и экономистов: Аленичева В.А., Бабица А.М., Базилевича В. Д., Биленчука П. Д., Бровенко М.А., Димидова Д.А., Коноплюной Ю.С., Смирнова С.А. и других. Однако, отдельные аспекты организации системы социального страхования в зарубежных странах и, соответственно, многолетний опыт построения эффективной системы государственного социального страхования, который может быть использован в Украине, до сих пор остаются мало исследованными и требуют дальнейшего изучения.

Таким образом, целью написания статьи является изучение путей совершенствования социального страхования в Украине с учетом опыта основных международных моделей построения социального страхования.

### ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

В связи с ускорением процессов интеграции экономической жизни всех государств, роль международных соглашений и выполнения государствами своих

международно-правовых обязательств, которые были взяты в рамках таких соглашений, выросла настолько, что уже невозможно представить себе взаимодействие государств на международной арене без создания базовых нормативных актов (международных стандартов), предназначенных для решения конкретных практических задач, в частности в социальной сфере.

Реформирование законодательства Украины в сфере социального страхования проходит в соответствии с международными и региональными договорами в сфере социальных прав человека. Украина уже ратифицировала ряд международных договоров, которые устанавливают международные социальные стандарты, поскольку присоединение к такого рода международным соглашениям будет способствовать постепенному формированию внутригосударственных социальных стандартов, на основе которых можно создавать уровень основных государственных социальных гарантий. Обоснованность такого вывода подтверждает принятие в 2000 г. Закона Украины "О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях" [1].

Украина как социальное государство, принимая во внимание нормативные положения международных конвенций, мировой опыт развитых стран, стремится создать достойный уровень социальной защищенности своих граждан не только с помощью государственной социальной защиты, но и с помощью положений государственного социального страхования.

Перестройка системы социального страхования уже началась, в первую очередь путем широкого привлечения опыта развитых государств при решении ряда проблем социального страхования. Однако это не всегда является оправданным. Поэтому использование апробированных в других государствах систем социального страхования необходимо осуществлять с учетом национальных особенностей путем проведения серьезных экспериментов с обстоятельным анализом их результатов. Кроме того, формирование законодательной базы также должно идти на основе международного опыта с учетом национальных особенностей и в контексте выполнения международно-правовых обязательств государства. Это будет способствовать повышению еще достаточно низкого уровня страховой культуры населения и росту индивидуальной ответственности за создание социально защищенного будущего [6].

Результатом выполнения Украиной своих международно-правовых обязательств в социальной сфере является постепенное изменение организационных и организационно-правовых форм осуществления социального обеспечения. На место старых бюджетно-распределительных форм социального обеспечения приходит новая система с большей степенью гарантированности социальной защиты, в создании которой немалая роль отведена самим гражданам. Таким образом, в Украине внедряется комплексная система социального страхования, которая не только создает основу надежного фундамента социальной защищенности каждого гражданина на будущее, но и фактически реализует международные социальные стандарты через конституционные принципы социальной демократической государственности [5].

Представление о наиболее заметных различиях в подходах к социальной защите, существующих в мире, дает получившая в настоящее время широкое признание классификация Г. Эспинг-Андерсена [7]. Им выделены три основные модели социальных государств: либеральная, консервативная (корпоративная) и социал-демократическая.

Формирование либеральной модели, присущей таким странам, как США, Канада, Австралия, Великобритания, происходило при господстве частной собственности, преобладании рыночных отношений и под влиянием либеральной трудовой этики. Основными условиями функционирования данной модели являются минимальная вовлеченность государства в рыночные отношения и ограниченное применение мер государственного регулирования, не выходящее за рамки выработки макроэкономической политики; во внутреннем валовом продукте (ВВП) государственному сектору экономики принадлежит лишь небольшая доля. Социальная поддержка граждан осуществляется за счет развитых систем страхования и при минимальном вмешательстве государства, являющегося регулятором определенных гарантий. Размеры страховых выплат, как правило, невелики. Незначительны и трансфертные платежи.

Обязательные взносы в фонд социального страхования в США обеспечивают функционирование только двух социальных систем: 1) федеральной системы пенсионного обеспечения по старости; 2) система страхования по безработице.

Налог на социальное обеспечение изымается в установленном процентном отношении из валового дохода работающего. В фонд пенсионного обеспечения вносят платежи в равном размере работодатель и работник. Ставки взносов утверждаются ежегодно при формировании бюджетов. Работником в фонд социального обеспечения 6,2% (максимальная сумма налога - 76200 долларов США), на бесплатную медицинскую помощь - 1,45%.

Плательщиками взносов на социальное страхование по безработице являются работодатели. Ставка взносов - 6,2% (максимальная сумма 434 доллара США). Исчисляемые взносы поступают в доверительные фонды, специально созданные для этих целей.

Страхование жизни в США, в состав которого входит медицинское страхование и страхование от несчастных случаев, оплачивает каждый гражданин самостоятельно в соответствии со своими доходами и предпочтениями [8].

Консервативная (корпоративная) модель характерна для стран с социально ориентированной рыночной экономикой. В их числе - страны континентальной Европы, такие как Австрия, Германия, Италия, Франция. Позиции государства здесь значительно сильнее: бюджетные отчисления на социальные мероприятия примерно равны страховым взносам работников и работодателей, основные каналы перераспределения находятся либо в руках государства, либо под его контролем. Вместе с тем государство стремится уступать материальную поддержку граждан системе страховой защиты. Благодаря этому величина социальных пособий находится в пропорциональной зависимости от трудовых доходов и, соответственно, от размеров отчислений на страховые платежи. Отличительной особенностью является самоуправляемость страховых касс, находящихся в

совместном ведении владельцев предприятий и влиятельных профсоюзов, представляющих интересы наемных работников. Размер гарантированных выплат в случае безработицы зависит от трудового стажа, а сроки выплат - от продолжительности уплаты страховых взносов, их величины и возраста работника.

Согласно трудовому законодательству Германии, работодатель обязан застраховать наемного работника на случай возникновения ряда социальных ущербов. Социальное страхование осуществляется одним из следующих органов: государственными медицинскими кассами; земельными или федеральными страховыми обществами для наемных работников; федеральным ведомством по труду; союзом предпринимателей одной или родственной отрасли промышленности.

Все частные предприниматели, как мелкие, представляющие фирму в единственном числе и не имеющие наемных работников, так и владельцы крупных предприятий с правом принятия на работу наемных работников, заключают свои социальные страховые договоры самостоятельно. При этом они законодательно освобождаются от двух обязательных социальных страховок - страхования на случай потери работы и пенсионного страхования.

Финансовой основой являются фонды социального страхования. Сумма страховых взносов зависит от размера заработной платы наемного работника и определяется процентной ставкой соответствующего страхового фонда.

Что касается совокупной величины налоговой ставки социального страхования, то она зависит от вида выбранной работником больничной кассы и может варьироваться в пределах 43-46% от величины начисленной ему зарплаты [9].

В основе модели социальной политики Франции лежит принцип профессиональной солидарности, предусматривающий существование страховых фондов, управляемых на паритетных началах наёмными работниками и предпринимателями.

Особенность французской системы социальной защиты - очень сложная организационная структура, а также высокая доля расходов на социальные программы, которая превышает средний уровень по ЕС. Для нее характерны некоторые особенности [10]: существование разветвленной системы профессионально-отраслевых схем социального страхования; наличие развитой системы семейных пособий; большая роль дополнительных систем социального обеспечения, особенно в области пенсионного и медицинского страхования; финансирование преимущественно за счет взносов социального страхования; существование различных страховых фондов, реализующих отдельные социальные программы, которые дополняют обязательные социальные услуги в рамках общих обязательных схем социального обеспечения.

Социал-демократическая модель (ее иногда называют солидарной) подразумевает ведущую роль государства в защите населения. Причем приоритетными задачами государственной социальной политики считаются выравнивание уровня доходов населения и всеобщая занятость. Данная модель нашла практическое воплощение в странах северной Европы - Швеции, Норвегии, Финляндии, Дании, а также в Нидерландах и Швейцарии. Основой финансирования

социальной сферы служит развитый государственный сектор экономики, упрочению которого способствует очень высокий уровень налогообложения. Доля государственных расходов в ВВП составляет в Швеции 66%, в Дании - 61%, в Финляндии - 56%. Основная часть этих расходов идет на удовлетворение потребностей объектов социального назначения. Весьма значительную часть среди них составляют и трансфертные платежи, благодаря которым происходит перераспределение национального продукта в пользу наименее обеспеченных слоев населения [3].

Очередность введения отдельных систем обязательного социального страхования в европейских странах состоит в том, что, как правило, первым вводилось страхование от несчастных случаев, затем медицинское страхование, пенсионное и значительно позже - страхование по безработице. Данную последовательность внедрения систем социального страхования можно объяснить с помощью двух факторов. Первый - различная степень сложности организации страховых систем. Второй - соответствие этих систем принципам либеральной рыночной экономики. Традиции либеральной рыночной экономики изменялись как с появлением обязательного социального страхования, так и посредством того, что государство брало на себя ответственность за управление и финансирование социальных программ, до тех пор существовавших на попечение церкви, местных и общественных организаций [4].

Реформирование системы социального страхования Украины предусматривает внедрение пяти отдельных программ обязательного государственного страхования (пенсионного, медицинского, в связи с временной утратой трудоспособности, на случай безработицы, а также при несчастном случае на производстве и профессиональных заболеваний). Выделение таких видов социального страхования содействует повышению эффективности организации защиты от конкретных социальных рисков. В этом случае обеспечивается полный учет природы социального риска, учет финансовых расходов, однородность интересов застрахованных лиц [2].

Действующая в Украине система социального страхования до сих пор сохраняет черты, характерные в большей степени для социальной помощи. При достаточно высокой страховой нагрузке на работодателя, уровень большинства социальных выплат недостаточен и не увязан с объемом вносимых страховых средств. Отсутствует реальное разделение системы социального страхования и социальной помощи. Это во многом объясняет массовую незаинтересованность в своевременной уплате в полном объеме единого социального взноса в государственные страховые внебюджетные фонды.

Анализируя факторы, определяющие сегодняшнее состояние системы социального страхования Украины, можно сформулировать следующие основные направления ее модернизации: 1) завершение формирования национальной системы социального страхования, а именно введения государственного медицинского страхования, поскольку эффективная защита от социальных и профессиональных рисков может быть обеспечена в условиях взаимосвязи всех видов социального страхования; 2) усиление страховых механизмов финансирования социальной

защиты; 3) учет украинской специфики и успешного мирового опыта социального страхования, особенно опыта государств Европейского союза; 4) адаптация уже существующих социальных механизмов к рыночным отношениям и их развитие в новых условиях; 5) развитие системы социального страхования, построенной на грамотно выписанной нормативно-законодательной базе, исключающей двойное толкование закона и четко разделяющей права, обязанности и функции всех фондов социального страхования.

### **ВЫВОДЫ**

Таким образом, можно говорить о том, что Украина использует для реформирования и развития социального страхования опыт других стран, но осуществляется это достаточно медленно. Экономика Украины имеет свои специфические особенности, поэтому на современном этапе невозможно говорить о полном использовании модели социального развития того или иного государства.

Для совершенствования системы социального страхования в Украине необходимо: совершенствовать систему правового обеспечения развития рынка социального страхования и государственного регулирования и надзора за деятельностью его участников; внедрить стимулирующую налоговую политику на предприятиях; создать экономическую основу обеспечения возмещения основных финансовых рисков, что требует установления обоснованного размера тарифов страховых взносов, постепенного превращения страховых фондов в финансово-кредитные страховые компании; создать благоприятные условия для развития добровольного страхования, в том числе на коммерческой основе.

При использовании международного опыта высокоразвитых государств следует учесть следующие обстоятельства. Во-первых, социально-экономическая среда в Украине в определенной степени затрудняет введение некоторых отработанных в развитых странах механизмов социального страхования. В частности, отсутствует специфический опыт управления, традиции и надлежащий механизм общественного контроля за деятельностью институтов, которые получают полномочия распоряжаться средствами социального страхования. Последствиями введения механизмов без учета национальных особенностей и состояния развития экономики являются: неэффективное администрирование при неоправданном росте административных расходов; нецелевое направление и злоупотребления при использовании средств государственных фондов социального страхования. Во-вторых, при отсутствии развитых финансовых рынков и инфраструктуры, инструментов долгосрочного инвестирования, создаются ситуации, когда установление многочисленных ограничений (что оправдано в западных странах) может либо исключать эффективную деятельность фондов и предоставить ей формальный характер, либо значительные полномочия создадут основания для постоянного вмешательства контролирующих органов. В-третьих, исходя из этих обстоятельств, введение апробированных в мире механизмов необходимо осуществлять при условии своевременности и проработанности всех необходимых документов и мероприятий, включая проведение соответствующих экспериментов и обоснованного анализа их результатов.

Список литературы

1. Закон України «Продержавні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» № 2017-ШВід 05.10.2000р . - [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
2. Губар О. Є. Організаційні та правові засади соціального страхування в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. - 2003. - № 7-8. - С. 155-162.
3. Павленко Ю. Світовий досвід функціонування систем соціального страхування. Уроки для України / Ю. Павленко // Україна : аспекти праці. - 2002. - № 6. - С.30-36.
4. Внукова Н.М. Соціальне страхування: Навч. посібник / Н.М. Внукова, Н.В. Кузьмичук.– К.: Кондор, 2006. – 352 с. – С.54
5. Юрій С.І., Соціальне страхування: Підручник / С.І Юрій, М.П. Шаваріна., Н.В. Шаманська. – К.: Кондор. – 2007. – С. 140
6. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред.. С.С.Осадець. — Вид. 2-е перероб. і доп. - К.: КНЕУ. - 2006. - С. 26.
7. Esping-Andersen G. The three worlds of welfare capitalism / G. Esping-Andersen. - Cambridge, 1990. - 208 p.
8. Налоги и налогообложение. Лекции по налогообложению, актуальные обновления налогового законодательства, материалы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nalopro.ru/category/referati-po-nalagam-i-nalogooblogeny/page/6/>.
9. Портал издательства "Партнер" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.partner-inform.de/news.php?ids=2070\\_all\\_1\\_4](http://www.partner-inform.de/news.php?ids=2070_all_1_4).
10. Свободная энциклопедия "Википедия" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальная\\_политика\\_Франции](http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальная_политика_Франции).

**Олійник М.А. Міжнародний досвід організації соціального страхування та його застосування в умовах України / М.А. Олійник // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. - 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 129-135.**

У статті проводиться аналіз організації систем державного соціального страхування в зарубіжних країнах, досліджуються основні міжнародні моделі побудови соціального страхування, визначаються проблемні питання функціонування системи соціального страхування в Україні та пропонуються напрямки вдосконалення організації соціального страхування в Україні з урахуванням застосування міжнародного досвіду.

**Ключові слова:** соціальне страхування, соціальний захист, соціальне забезпечення.

**Oliinik M. The international experience of social insurance and its application in Ukraine / M.**

**Oliinik // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), № 1. – P. 129-135.**

The article analyzes the organization of systems of social insurance in foreign countries, explores the major international model building of social insurance, determined by the problematic issues of the functioning of the social insurance system in Ukraine and suggests ways of improving the organization of social insurance in the Ukraine in the light of international experience.

**Key words:** social insurance, social security, social security.

*Стаття поступила в редакцію 16. 05. 2012 г*

УДК 336.71

## СУТНІСТЬ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ КРАЇНИ

*Паруца К.В.*

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

*E-mail: [parupa\\_katya@ukr.net](mailto:parupa_katya@ukr.net)*

У статті досліджено міжнародну практику визначення поняття системно важливих банків, обґрунтовано необхідність розрізнення таких банків для забезпечення стійкості фінансового сектору, проведено класифікацію підходів до виділення системно значимих фінансових установ, описано доцільність і можливість виявлення системно значимих банків в Україні.

**Ключові слова:** системно важливий банк, системна значимість, фінансова стійкість, банківська система, «занадто великий, щоб збанкрутувати», система банківського регулювання і нагляду.

### ВСТУП

Масштаб небезпеки, пов'язаний з системно важливими банками, став особливо помітний в ході останньої світової фінансової кризи. Погіршення показників діяльності великих фінансових установ розповсюдило шоки через всю фінансову систему і завдало удару сектору реальної економіки. Регуляторні органи не мали засобів, достатніх для попередження поширення шоку від системної фінансової установи до інших суб'єктів економіки, тому державний сектор був вимушений вживати заходи постфактум, в основному, шляхом вливання значних коштів у банки, які могли б підірвати фінансову стійкість системи. Розробка особливого механізму регулювання таких банків могла б попередити розгортання негативного сценарію. На світовому порядку денному стоїть питання розробки стратегії регулювання глобальних системно важливих фінансових установ для забезпечення стійкості банківських систем у майбутньому. А звідси постає проблема визначення системно важливих банків, тобто розробка об'єктивних критеріїв оцінювання значимості великих банків не лише для цілей регулювання і визначення масштабу необхідних заходів на випадок неплатоспроможності одного з них. Існують різні визначення системно важливих банків, проте досі не є прийнятим комплексний підхід до опису даної категорії установ.

### 1. АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У своїх фундаментальних працях Пітер С. Роуз, Дж. Сінкі-молодший, Едвін Дж. Долан, Колін Д. і Розмарі Дж. Кемпбелли окремо виділяли поняття «великого» (системно важливого) банку. Окремі підходи до визначення системної важливості банків пропонують Дж. Б. Томпсон, М. Бек, Дж. Чапман, Дж. фон Пітер, М.Сеговіано та С. Гудхарт. Огляд методологій виявлення системно значимих фінансових організацій наводиться у роботах С.А. Айвазяна, М. Дреманна і Н.Тарашева. Визначення поняття глобальних системно важливих фінансових



установ та особливості їх регулювання наводяться у дослідженнях, звітах, рекомендаціях та публікаціях Ради фінансової стабільності, Базельського комітету з банківського нагляду, науковців Світового банку та Міжнародного валютного фонду. Питання фінансової стійкості банківської системи України і практика функціонування великих банків висвітлені у працях В.І. Міщенко, Р.І. Шіллера, О.В.Крухмаль та Н.М. Шелудько. Вивчення останніх публікацій виявило, що у вітчизняній літературі незначна увага приділяється систематизації підходів до визначення системно важливих банків.

## **2. МЕТА СТАТТІ**

Дослідити сутність системно важливих банків та класифікувати основні підходи до їх визначення в якості основи для розробки методів регулювання стійкості банківської системи.

## **3. ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

### **3.1. Дослідження сутності системно важливих банків**

Світова фінансова криза виявила високу залежність економік світу від стійкості системно важливих установ. Раптові проблеми платоспроможності великих фінансових організацій під час кризових ситуацій призводять до широкомасштабних наслідків у банківській системі, що супроводжується падінням довіри з боку фізичних та юридичних осіб та негативним впливом на реальну економіку. Щоб уникнути розвитку таких подій держава вимушена надавати допомогу, вливаючи кошти у вигляді ліквідності чи капіталу у системні фінансові установи. У той же час, великий банк, який відноситься до системно значимих, передбачаючи, що його банкрутство не буде допущено регуляторними органами, має більшу схильність до взяття на себе надмірних ризиків. Таким чином, додатково постає проблема морального ризику.

Питання системної важливості вивчається з 80-х років ХХ ст., але особливого значення набуло у сучасних реаліях. Вважається, що вираз «занадто великий, щоб збанкрутувати» (“too big to fail”) має 27-річну історію. Вперше був сформульований Конгресменом США Стюартом Б. МакКінні 19 вересня 1984 у виступі з приводу спасіння банку «Континенталь Іллінойс» («Continental Illinois»), який став перед загрозою неплатоспроможності через необачну кредитну діяльність [1]. Розмір тодішньої фінансової допомоги становив 4,5 млрд. дол. США. З того часу, внаслідок транснаціоналізації банківської діяльності і міжнародної фінансової консолідації кількість фінансових установ, що можуть вважатися системно важливими, зростає.

Перед представниками наукових кіл та регуляторних органів постає першочергова проблема у класифікації фінансових установ за принципом значимості для стійкості банківської системи. Незважаючи на те, що інші учасники фінансового ринку, як страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, хедж-фонди та інфраструктурні організації впливають на системний ризик, більшість країн світу характеризується домінуванням банківського сектору. Вважаємо за необхідне зосередитися на класифікації банків на основі системної важливості.

Ми встановили такі цілі визначення сутності системно важливих банків:

1. Розробка особливої регуляторної політики:
  - 1.1. обмеження кількості системно важливих банків;
  - 1.2. розробка механізмів банківського нагляду за даними установами;
  - 1.3. засоби відновлення платоспроможності системно важливих банків з найменшими державними витратами;
2. Зниження морального ризику серед фінансових інституцій
3. Зменшення системного ризику фінансового сектору

Узагальнюючи, виявлення системно значимих банків є першим кроком до управління ризиком, пов'язаним з ними. Встановивши межі характеристик банківської установи, що означають її системну важливість, можна розробити систему заходів для усунення ймовірності неплатоспроможності або подолання наслідків банкрутства за найнижчою ціною для економіки загалом.

Питання системно важливих банків піднімається у фундаментальних працях з банківського менеджменту. Так, С. Пітер Роуз вказує на важливість врахування розміру банку, що за його визначенням вираховується обсягом сукупних активів або депозитів. Значний розмір банку дозволяє збільшувати вплив на ринок, таким чином зменшуючи ймовірність втрати прибутку та частки ринку без підвищення ефективності діяльності [2, с.147]. На нашу думку, слід погодитися, що відсутність необхідності у підвищенні ефективності заради отримання прибутку підвищує ризик неплатоспроможності установи в майбутньому.

Дж. Ф. Сінкі – молодший зазначав, що великі банки володіють рядом переваг порівняно з малими та середніми: обслуговують різні ринки, пропонують широкий спектр послуг, тому їх діяльність більш диверсифікована як географічно, так і відносно набору продуктів, що знижує загальний рівень ризику в нестабільній економіці [3, с. 28]. Вважаємо за необхідне уточнити, що в умовах глобалізації, присутність на кількох ринках є перевагою для банку в умовах розгортання кризи у одній з країн або в одному секторі економіки, проте на рівні банківської системи активність фінансових установ у різних юрисдикціях несе загрозу поширення «інфекції» і збільшення її масштабів.

### **3.2. Класифікація підходів до визначення системно значимих фінансових установ**

На сучасному етапі розвитку наукової думки визначення «системно важливий банк» можна розглядати з трьох позицій: 1) через поняття «системний ризик»; 2) шляхом дослідження якісних характеристик; 3) на основі кількісних методів. На Рис. 1 представлена авторська класифікація основних підходів до виділення системно важливих банків.

По-перше, зупинимося на категорії «системний ризик». Дати визначення терміну «системно важливий банк» можна, використовуючи трактування МВФ системного ризику: «ризик порушення процесу надання фінансових послуг, який (i) викликає порушення частини чи всієї фінансової системи, а також (ii) несе в собі загрозу негативних наслідків для реального сектору економіки» [4]. Таким чином, банк, який може породжувати означений ризик, є системно важливим.

Джордж Кауфман і Кенет Скотт пропонують таке визначення системного ризику: «це ризик чи ймовірність порушення всієї системи, у зв'язку з недієздатністю її окремих частин чи компонентів; є наслідком паралельної динаміки (кореляції) між більшістю чи всіма елементами системи» [5]. Притримуючись вищезазначеного трактування, системно важливий банк слід визначити як складову банківської системи, яка взаємодіє з великою кількістю інших учасників ринку, а отже, може зумовити значні порушення системи.

У той же час Європейський центральний банк вважає системним ризик настання і поширення суттєвого явища, яке негативно впливає на велику кількість системоутворюючих фінансових посередників чи ринків [6]. За таким визначенням системний банк розглядається не як джерело системного ризику, а об'єкт його дії. За нашою концепцією системно важливий банк слід виділяти тільки як суб'єкта порушення стійкості фінансової системи.

У контексті глобалізації постала необхідність визначення глобальних системно важливих фінансових установ. Рада фінансової стабільності дає їм таке трактування «це інституції такого розміру, ринкової значимості і глобальної взаємопов'язаності, що криза їх платоспроможності чи їх банкрутство може спричинити суттєві порушення глобальної фінансової системи та негативні економічні наслідки у ряді країн» [7, с. 2].

Виходячи з основних визначень першого підходу, банк вважається системно значимим, якщо його банкрутство може підвищити системний ризик, викликати суттєві порушення фінансової системи або призвести до негативних наслідків в економіці. Проте даний висновок не має практичної цінності і не дозволяє розробку окремих механізмів регулювання системно важливих банків задля забезпечення стійкості фінансової системи.

По-друге, визначення «системної важливості» банку слід розглядати через призму класифікаційних ознак. Існують різні погляди науковців, які можуть бути згруповані в два основні блоки: методи кількісного та якісного аналізу. Найбільш показовими щодо системної значимості є такі якісні характеристики: розмір банку, ступінь взаємозв'язку з іншими елементами фінансової системи, рівнем запозичених коштів та різницею у залучених та наданих коштів по строкам, а також можливістю інших банків швидко перейняти на себе роль та виконувати функції досліджуваної установи [4].

Індикаторний підхід передбачає формування системи репрезентативних показників, що найбільш точно визначаються системну важливість банку. По суті індикатори представляють собою кількісну оцінку ключових якісних параметрів, що уможлиблює співставлення ряду даних по групі установ та їх класифікацію. З практики МВФ, ЄЦБ та регуляторних органів країн світу для опису якісної характеристики – розмір – використовуються такі індикатори: співвідношення сукупних активів банку до активів всієї банківської системи або ВВП у відсотках, ринкова частка головного офісу та філіяльних мереж, депозити у відсотках від сукупних активів. Ступінь взаємозв'язку за індикаторним підходом визначається часткою міжбанківських кредитів, ринковою часткою участі в платіжних системах;

ступінь заміності можна перевести в кількісний показник – рівень концентрації по продукту/послузі.

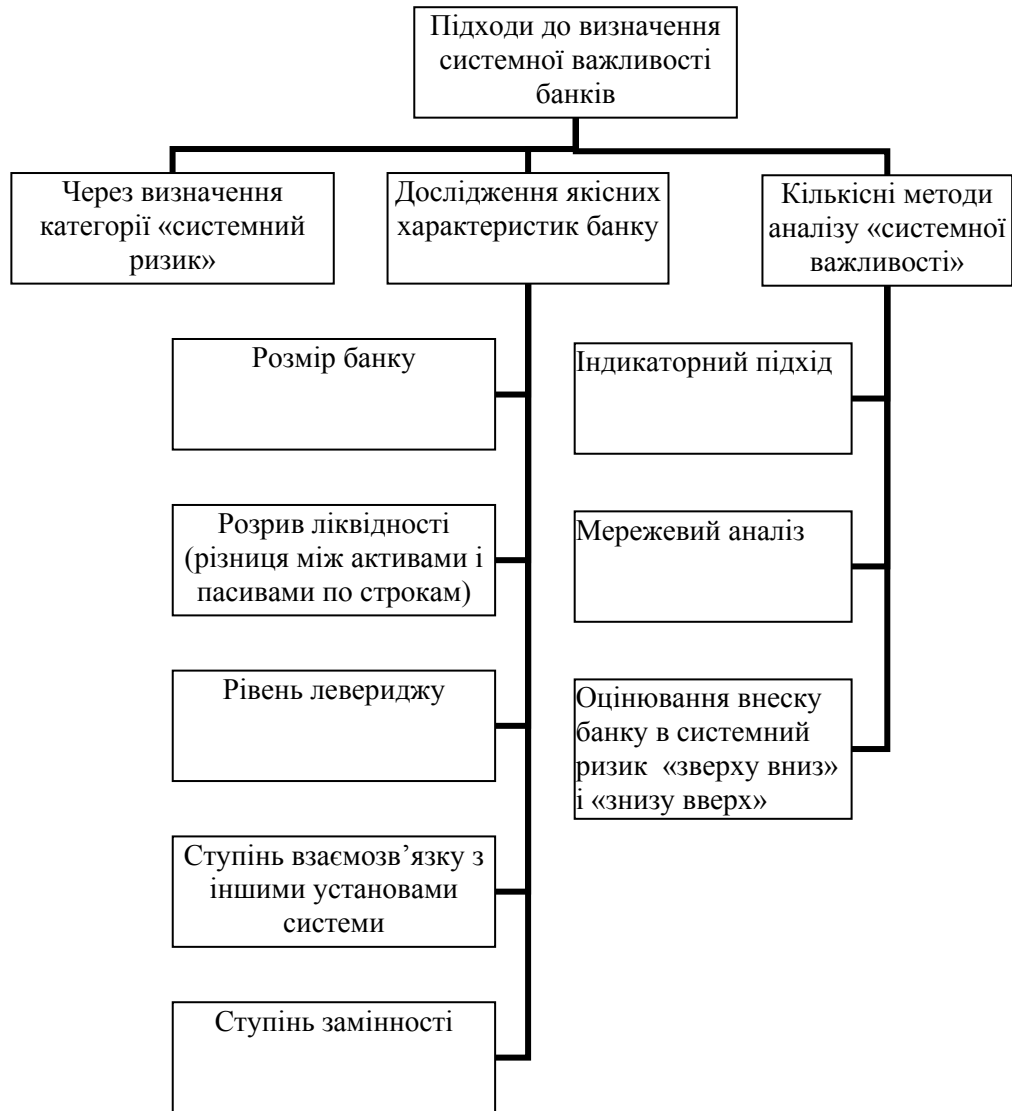


Рис. 1. Основні підходи до визначення системної значимості банків.  
Розроблено автором на основі літератури

Мережевий підхід використовується для оцінки наслідків порушення ліквідності та/або платоспроможності банку для всієї фінансової системи на основі прямих зв'язків між елементами системи. Фон Пітер застосовує мережевий підхід для дослідження банківських центрів і виявлення серед них центральних,

використовуючи такі характеристики мережі: ступінь ієрархії, інтенсивність зв'язків, близькість, кількість проміжних ланок тощо. Вважаємо, що аналогічний концептуальний базис можна використовувати для визначення системно важливого банку.

Оцінювання внеску банку в системний ризик відбувається за висхідним напрямом (втрати системи при банкрутстві одного банку) та низхідним (розподіл системного ризику серед всіх установ) [8]. Детальне вивчення кількісних методів виходить за межі даної наукової праці.

### **3.3. Методологія оцінювання системної важливості на світовому рівні**

Об'єднання індикаторного підходу і якісного опису знайшло відображення у новій методології Базельського комітету з банківського нагляду з оцінювання системної значимості глобальних системно важливих банків. Пропонована методологія ґрунтується на системі показників, більшою мірою, кількісних, що відображають різні аспекти, які здатні спричинити негативні наслідки для економіки і робить банк критично важливим у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи. Передбачено також отримання інформації якісного характеру від регуляторних і наглядових органів, проте лише у виняткових випадках і на основі визначених допоміжних індикаторів.

Система кількісних показників подана в 5 категоріях, що відображають: 1) розмір банку; 2) взаємопов'язаність з іншими установами; 3) відсутність конкурентів у наданні властивих йому послуг (замінність); 4) глобальна (кросс-юрисдикційна) діяльність; 5) складність. Перелік показників наводиться в табл. 1, опис сутності кожного з показників додається.

Крос-юрисдикційні зобов'язання включають в себе зобов'язання всіх структур одного банку (головний офіс, відділення, дочірні компанії в різних юрисдикціях) перед установами, що знаходяться поза відповідного внутрішнього ринку. Сума зобов'язань включає всі зобов'язання перед нерезидентами і сальдо внутрішньоструктурних зобов'язань [9, с. 6]. Аналогічний показник використовується для охарактеризування транснаціональних корпорацій.

Розмір банку в контексті оцінювання його системної значимості визначається сукупним ризиком, як балансовим, так і позабалансовим, що використовуються для визначення коефіцієнту левериджу (співвідношення боргового і власного капіталу) [10, с. 62-63]. На противагу більшості літератури, де розмір оцінюється сукупністю активів або співвідношенням кредитів/депозитів конкретної установи до аналогічних сукупних показників по банківській системі, Базельський комітет використовує поняття «сукупного ризику», яке опосередковане пов'язано з вартістю активів.

В основі визначення взаємопов'язаності знаходиться сума кредитів/депозитів інших фінансових установ, вартість цінних паперів інших фінансових установ, що утримуються досліджуваним банком, і вартість цінних паперів, проданих об'єктом оцінюванням всередині фінансової системи, а також співвідношення суми недепозитного фінансування (сукупні зобов'язання мінус кошти, залучені від роздрібних клієнтів) до суми сукупних зобов'язань. Вважаємо, дані показники

такими, що найбільш повною мірою можуть відобразити можливість поширення негативних наслідків від банку до інших фінансових установ.

Таблиця 1  
Методологія оцінювання системної значимості глобальних банків [9, с. 5]

№ п/п	Категорія	Показник	Відсоткова вага показника
1	Крос-юрисдикційна діяльність (20 %)	Крос-юрисдикційні вимоги	10 %
		Крос-юрисдикційні зобов'язання	10 %
2	Розмір (20 %)	Сукупний ризик, що використовується для визначення коефіцієнту левериджу за «Базель III»	20 %
3	Взаємопов'язаність (20 %)	Активи, сформовані за рахунок інших фінансових установ	6,67 %
		Зобов'язання перед іншими фінансовими установами	6,67 %
		Коефіцієнт недеPOSITного залучення ресурсів	6,67 %
4	Замінність (20 %)	Вартість активів, що знаходяться під кастоді	6,67 %
		Вартість платежів, проведених через платіжні системи	6,67 %
		Вартість транзакцій з андерайтингу на борговому ринку і ринку цінних паперів	6,67 %
5	Складність (20 %)	Умовна вартість позабіржових деривативів	6,67 %
		Активи 3-го рівня	6,67 %
		Вартість цінних паперів в торговому портфелі і в портфелі на продаж	6,67 %

В основі визначення взаємопов'язаності знаходиться сума кредитів/деPOSITів інших фінансових установ, вартість цінних паперів інших фінансових установ, що утримуються досліджуваним банком, і вартість цінних паперів, проданих об'єктом оцінювання всередині фінансової системи, а також співвідношення суми недеPOSITного фінансування (сукупні зобов'язання мінус кошти, залучені від роздрібних клієнтів) до суми сукупних зобов'язань. Вважаємо, дані показники такими, що найбільш повною мірою можуть відобразити можливість поширення негативних наслідків від банку до інших фінансових установ.

Показники категорії «замінність» покликані врахувати негативні наслідки, які можливі при кризі платоспроможності системного банку, і можуть вплинути на

діяльність багатьох агентів ринку через неможливість проводити платежі, повернути активи, чи здійснювати андерайтинг.

Щодо категорії «складність» вважаємо, що чим більш складною є організаційна чи операційна структура банку, тим більше часу необхідно для вирішення проблем у разі їх виникнення. Погоджуємося, що позабіржові активи 3-го рівня, цінні папери торгового портфеля тощо не можуть бути оцінені за справедливою вартістю, несуть в собі високі ризики та виступають джерелом фінансових «бульбашок».

Слід відмітити ряд негативних моментів у пропонованій методології оцінювання глобальної системної значимості банків. По-перше, на даний момент не існує форми банківської звітності, яка б включала всі необхідні показники. По-друге, сам банк не може оцінити свою системну значимість, так як для вирахування балів необхідно знати показники по всій вибірці установ, і таким чином не може корегувати свою діяльність для збереження конкурентних переваг перед іншими глобальними системно важливими інституціями. По-третє, залишається відкритим питання визначення юрисдикції, зокрема чи є інтеграційні об'єднання як-от Європейський союз єдиною юрисдикцією.

На нашу думку, Базельська методологія відповідає цілям глобального рівня, проте Центральні банки країн світу в межах національних економік повинні доповнювати індикаторний підхід більш широким описом якісних характеристиками та проведенням мережевого аналізу.

#### **3.4. Проблема системно важливих банків в Україні**

Банківська система України є відносно молодою і ще перебуває в стані становлення. Жоден з банків з українським не може бути визначений як глобальна системно важлива установа, проте на території України функціонують міжнародні банківські групи, які відносять до глобально значимих. Відголоски кризи в Україні показали, що криза платоспроможності одного великого банку загрожує всій банківській системі та означає паніку серед клієнтів, що підтверджується досвідом банків «Промінвестбанк» і «Надра».

В українському законодавстві «системний банк» визначається як «банк (або інша установа), неможливість функціонування якого (якої) спричиняє значний вплив на функціонування банківської системи України в цілому внаслідок великого обсягу його (її) операцій, розгалуженої мережі філій та інших факторів [11].

Водночас окремий термін зустрічається в Законі України «Про банки і банківську діяльність»: системоутворюючий банк – банк, зобов'язання якого становлять не менше 10 відсотків від загальних зобов'язань банківської системи [12].

Ознайомившись з двома вищенаведеними визначеннями, можна помітити, що перше не містить числових критеріїв і є досить узагальненими, дозволяючи віднести до категорії системних більшість банків України. У той час як друге, визначає лише один параметр, що також не служить еталоном у встановленні системної важливості.

Ліцензію на здійснення банківської діяльності мають 176 банків станом на 1 січня 2012 р. [13], тобто банківський сектор України є не консолідованим, але

досить концентрованим. За виміром абсолютної концентрації, станом 1 січня 2012 р. на 5 найбільших за обсягом активів банків («Приватбанк», «Ощадбанк», «Укрсоцбанк», «Промінвестбанк» та «ВТБ банк») припадає приблизно 40,29 % сукупних активів (згідно з власними розрахунками за статистикою [14]). Проведене вибіркове порівняння вказує на високу концентрацію банківського капіталу в США та Росії, у той час як Німеччина характеризується більш рівномірним розподілом активів серед банків (див. табл. 2). Таким чином, проблема системно важливих банків, з якою зіткнулася більшість країн світу під час останньої світової фінансової кризи, є актуальною для України. Існує необхідність розробки чітких критеріїв визначення системно значимих фінансових установ та особливостей їх регулювання.

Таблиця 2

Абсолютна концентрація банківського сектору за розміром активів станом на 1 січня 2012 р. [14, 15, 16, 17]

№ п/п	Країна	Вартість активів найбільших банків у млн. дол. США	Сукупна вартість активів банківської системи у млн. дол. США	Абсолютна концентрація (у %)
1	Україна (Топ 5 банків)	41 868	103 923	40,29
2	Російська Федерація (Топ 5 банків)	652 799	1 306 166	49,98
3	США (Топ 5 банків)	6 044 266	11 862 405	50,95
4	Німеччина (Топ 4 банки)	2 808 330	11 080 455	25,34

Виходячи з обмеженості відкритих даних про діяльність банків та структури їх портфелів, вважаємо за доцільне запропонувати просту методику ранжування банків в Україні на основі трьохфакторного критерію. По-перше, необхідно врахувати розмір банку за обсягом зобов'язань нефінансового сектору, що виражається в сумі кредитів фізичним і юридичним особам [18]. По-друге, можливий вплив на рівень довіри до банківської системи, обсяг споживання в країні та розвиток реальної економіки оцінюємо по обсягу депозитів фізичних та юридичних осіб [19]. По-третє, важливо встановити рівень взаємопов'язаності банків та ймовірність передачі шоків всередині банківської системи, для кількісного вираження даного взаємозв'язку ми використовуємо обсяг міжбанківських кредитів.

На нашу думку, відстеження системної важливості кожного банку по комплексу параметрів дасть змогу регуляторним органам більшою мірою диференціювати вимоги, попереджати кризи значимих установ і у випадках несприятливих явищ мати об'єктивні критерії при вирішенні першорядності допомоги фінансовим установам.



## **ВИСНОВКИ**

У результаті дослідження зарубіжної та вітчизняної наукової літератури ми виділили три основні підходи до визначення системно важливих банків: загальне означення поняття через категорію «системний ризик», опис особливих характеристик установи на основі якісних параметрів, порівняння та групування банків за системною значимістю за допомогою кількісного підходу. Описавши потенційні негативні наслідки від кризи платоспроможності навіть одного системного важливого банку, ми довели необхідність зменшення ймовірності краху таких установ додатково до традиційної координації та гармонізації співробітництва постфактум по вирішенню проблем, пов'язаних з погіршенням показників діяльності системно значимих банків. Світовий досвід показав, що одним з вагомих елементів регуляторної політики будь-якої держави є впровадження механізмів запобігання деструктивним явищам у фінансовій системі, у тому числі встановлення нових правил гри для системно важливих банків.

Своєчасне виявлення системно значимих банків та впровадження особливих регуляторних заходів для різних рівнів установ дозволить підтримувати фінансову стійкість системи.

Дослідивши нещодавно розроблену методологію класифікації за принципом системності і відповідні регуляторні механізми, пропонувані Базельським комітетом з банківського нагляду, ми встановили, що висунуті пропозиції відповідають цілям глобального регулювання, але є обмеженими для національного рівня.

Враховуючи міжнародний досвід, вважаємо за необхідне формування об'єктивних критеріїв оцінки важливості фінансових установ для банківської системи України на випадок розгортання несприятливих подій і потреби у державному втручанні. Задля недопущення повтору явищ, що спостерігалися з деякими банками під час останньої світової фінансової кризи, вважаємо необхідність у розробці системи виявлення системно важливих банків і впровадження механізму регулювання, який з одного боку зменшував проблему морального ризику, а з іншого боку не стримував розвиток банків.

Відкритим для наступного вивчення залишається питання розширеного дослідження методології визначення системно важливих банків з особливою увагою на кількісний підхід і пов'язані з ним методи.

## **Список літератури**

1. Інтернет-сторінка про походження і використання відомих цитат та фраз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.quotecounterquote.com>
2. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / С. Питер Роуз. – М.: Дело, 1997. – 768 с.
3. Синки Джозеф Ф. - мл. Управление финансами в коммерческом банке / Джозеф Ф. Синки, младший. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
4. Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations – background paper. Report to the G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors / IMF, BIS, FSB. – October 2009. – Режим доступу: [www.imf.org](http://www.imf.org)
5. Kaufman G. George. What is systemic risk, and do bank regulators retard or contribute to it / George G. Kaufman and Kenneth E. Scott // The Independent Review. – 2003. – Vol. VII. n. 3. - pp. 371– 391
6. De Bandt Olivier. Systemic risk: a survey / Olivier de Bandt and Philipp Hartmann // Working Paper of ECB. – November 2000. – No. 35/ Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu>

7. Basel III: A global regulatory framework for more resilient bank and bank systems / Basel Committee on Banking Supervision // Bank for International Settlements. – December 2010 (rev June 2011). – Режим доступу: <http://bis.org>
8. Айвазян С.А. Выявление системно значимых финансовых организаций: обзор методологий / С.А. Айвазян, И.К. Андриевская, Р. Конноли, Г.И. Пенникас // Деньги и Кредит. – 2011. – №8. – Режим доступу: <http://www.cbr.ru>
9. Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement / Basel Committee on Banking Supervision // Bank for International Settlements. – July 2011. – Режим доступу: <http://bis.org>.
10. Інтернет-сторінка он-лайн енциклопедії «Інвестопедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com>.
11. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про забезпечення безперервного функціонування інформаційних систем Національного банку України та банків України» № 265 від 17.06.2004 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
12. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12. 2000 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
13. Інтернет-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
14. Інтернет-сторінка Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aub.org.ua>
15. Deutschebank Monthly Report. – March 2012. – Режим доступу: <http://www.bundesbank.de>
16. US Large Commercial Banks / Banking Data / Banking Information and Regulation. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov>
17. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций (по группам кредитных организаций, ранжированных по величине активов) по состоянию на 1 января 2012 года. – Режим доступу: <http://www.cbr.ru>
18. Шіллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р. І. Шіллер. – К.: Наукова думка, 1998. — 159с.
19. Шелудько Н. М. Управління фінансовою стійкістю комерційних банків / Н. М. Шелудько / Інститут економіки НАН України. — К., 2002. — 228с.

**Парыпа Е.В. Сущность системно важных банков и их значения для обеспечения устойчивости финансового сектора страны / Парыпа Е.В. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и Управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 136-146 .**

В статье исследовано международную практику определения системно важных банков, обосновано необходимость различения таких банков для обеспечения устойчивости финансового сектора, проведено классификацию подходов к выделению системно значимых финансовых учреждений, описано целесообразность и возможность выявления системно значимых банков в Украине.

**Ключевые слова:** системно важный банк, системная значимость, финансовая устойчивость, банковская система, «слишком большой, чтобы обанкротиться», система банковского регулирования и надзора.

**Parypa K.V. The essence of systemically important banks and their importance for the soundness of the financial sector of a country / Parypa K.V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), No 1. – P. 136-146 .**

This article studies international practice of determining systemically important banks, justifies the necessity to distinguish such banks in order to guarantee the soundness of the financial sector, classifies approaches to detect systemic significance of financial institutions, describes reasons and possibilities to identify systemically important banks in Ukraine.

**Key words:** systemically important bank, systemic significance, financial soundness, bank system, “too big to fail”, bank regulation and supervision system.

*Статья поступила в редакцию 16. 05. 2012 г*

УДК 339.2

## ГЛОБАЛЬНЕ ТА МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНЕ В МІЖНАРОДНОМУ ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

*Побірченко В.В.*

*Таврійський національний університет ім. В.І.Вернадського, м.Сімферополь, Україна  
e-mail: viktoriya\_crimea@list.ru*

Розкрито особливості маркетингових стратегій міжнародних готельних компаній з метою забезпечення високої конкурентоспроможності на світовому ринку готельних послуг. Проаналізовано можливе співвідношення технологій глобального і мультинаціонального маркетингу в міжнародному готельному бізнесі.

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, готельний бізнес, міжнародні готельні компанії, глобальний маркетинг, мультинаціональний маркетинг, стандартизація, адаптація, маркетинг-мікс.

### ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Індустрія гостинності є в даний час однією з найбільш швидкозростаючих галузей у світі. Про це свідчать високі показники завантаження готелів і інтенсивне будівництво міжнародного готельного фонду.

Незважаючи на різноманітність засобів розміщення та щорічне будівництво нових готелів і готельних комплексів у всіх регіонах світу, загальносвітові процеси економічного та науково-технічного розвитку, а також тенденція до екологізації процесу економічного відтворення, зумовлюють появу нових характеристик попиту в індустрії гостинності. Зростають вимоги до готельних послуг - їх асортименту, якості, відповідності сучасному технологічному рівню та екологічним стандартам.

Поява нових вимог туристів до готелів ставить міжнародні готельні компанії (МГК) перед необхідністю пошуку нових шляхів і засобів їх задоволення, не відомих і не розглянутих раніше. Крім того, процеси консолідації та глобалізації з одного боку, та регіоналізації з другого, що відбуваються в даний час на світовому туристичному ринку, ставлять міжнародні готельні компанії перед необхідністю пошуку оптимального співвідношення технологій глобального і мультинаціонального маркетингу (стратегій стандартизації та адаптації).

**Аналіз останніх публікацій і досліджень.** Теоретичним підґрунтям розвитку маркетингу та менеджменту готельного підприємства та підвищення конкурентоспроможності готелів можуть слугувати праці вчених світової економічної науки – Браймера Р., Мейкенза Дж., Рендера Г., Уокера Дж., Хаксевера К. Окремі теоретичні і методичні аспекти підприємницької стратегії готельного господарства в умовах активізації бізнесової діяльності викладені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Байлика С.І., Волкової Ю.Ф., Дорошенко Т.Т., Кабушкіна М.І., Майдебурга Е.В., Мацоли В.І., Папиряна Г.А., Чудновського А.Д. В наукових працях Виноградської А.М., Іванової Л.О. та інших українських дослідників розкриті окремі аспекти маркетингу в готельному бізнесі, особливості технології готельних послуг, інші макро- та мікроекономічні аспекти, теоретичні, методичні та низка методичних проблем прогнозування та вивчення попиту на

готельні послуги. Однак на цей час недостатньо представлено дослідження в яких були б проаналізовані особливості маркетингових стратегій міжнародних готельних компаній з метою забезпечення високої конкурентоспроможності на світовому ринку готельних послуг.

**Метою статті** є виявлення оптимального співвідношення технологій глобального і мультинаціонального маркетингу в міжнародному готельному бізнесі.

## **ОСНОВНИЙ МАТЕРІАЛ**

Процеси глобалізації та інтернаціоналізації вплинули на поведінку МГК на міжнародних ринках. Функціонуючи в багатьох країнах світу, МГК слідує міжнародним стратегіям етноцентризму, поліцентризму, регіоцентризму та геоцентризму. Стратегія етноцентризму орієнтована на національний ринок головної компанії і зазвичай використовується лише в тому випадку, якщо міжнародні операції МГК є виключно побічними і компанія не робить ставки на іноземні ринки. Стратегія поліцентризму орієнтована на місцеві ринки, іноземні для компанії, однак у багатьох країнах існують складності щодо її використання внаслідок високої затратності, а також недостатності ресурсів для підтримки стандартів компанії. Стратегія регіоцентризму орієнтована на регіони і заснована на обліку регіональних особливостей і відмінностей кожного з регіонів і схожості країн, що входять в один регіон. Стратегія геоцентризму є глобально-орієнтованою і базується на стандартному підході до всіх ринків світу, що робить її використання не цілком ефективним у готельній галузі.

Незважаючи на тенденцію до консолідації та глобалізації на ринку готельних послуг, застосування повністю глобальних (стандартизованих) стратегій в маркетингу міжнародних готельних комплексів не ефективно в силу існування певних країнових і регіональних відмінностей та особливостей, без урахування яких неможливо побудувати ефективну маркетингову стратегію. Фундаментальним рішенням для кожної МГК є знаходження оптимального балансу між стратегіями стандартизації (глобального маркетингу) та адаптації (мультинаціонального маркетингу) та оптимальної комбінації зовнішніх і внутрішніх операцій. На рішення про оптимальну конфігурацію впливає широкий спектр економічних і соціально-політичних чинників, а також існуючі в різних країнах принципи міжнародного регулювання.

Стратегія адаптації є ефективною для міжнародних готельних комплексів. МГК здійснюють адаптацію як на регіональному, так і на рівні країн. Слід зазначити, що в готельному бізнесі при розробці стратегій МГК часто орієнтуються не на географічні регіони, а на регіони як сукупність прилеглих та схожих за різними показниками країн (наприклад, не на весь європейський регіон в цілому, а на західноєвропейський та східноєвропейський регіони; не на північноамериканський і латиноамериканський регіони, а на регіони північної, центральної, південної Америки та т.п.). Всі країни, безумовно, самобутні, однак існують деякі схожі риси, що об'єднують деякі країни одного регіону, які дозволяють МГК застосовувати в глобальному масштабі в більшій мірі мультинаціональний маркетинг (орієнтований на регіони), ніж міжнародний маркетинг (орієнтований на країни) [1].

Адаптуючи маркетингові стратегії до специфіки того чи іншого регіону, МГК беруть до уваги відмінності в матеріальному та соціальному рівні, рівні освіти, нормах естетики та системах цінностей, релігійні та мовні відмінності.

Проводячи крос-культурний аналіз, міжнародні готельні компанії керуються такими критеріями: ступінь розшарування суспільства, прагнення уникати невизначеності, індивідуалізм або колективізм, чоловіче або жіноче домінування в суспільстві, орієнтація на довгострокову перспективу, орієнтація на досягнення, орієнтація на гуманізм, впевненість в собі, рівність підлог та ін.

У країнах з чоловічим домінуванням і схильністю до індивідуалізму (наприклад, США) МГК доводиться постійно доводити свою успішність, інакше акціонери переорієнтують інвестиції на об'єкти інших компаній. У країнах з жіночим домінуванням і низьким ступенем розшарування суспільства (наприклад, Нідерланди) МГК намагаються уникати відкритої конкуренції і прагнуть укласти таємні угоди між собою. У країнах з високим ступенем розшарування суспільства (наприклад, Франція, Італія, більшість країн Азії та всі держави Африки і Латинської Америки) адміністративні органи, регулювання галузі туризму та гостинності вважаються незалежними, проте насправді такими не є і часто відчувають тиск з боку уряду. В країнах зі схильністю до колективізму (наприклад, більшість країн Африки) заохочується переважання серед персоналу представників національних та регіональних етнічних і релігійних груп.

Вкрай рідко МГК пропонують глобальний продукт на глобальному ринку. Зазвичай вони вибирають ті сегменти, які можуть обслуговувати з найбільшою ефективністю, і частково адаптують маркетинг-мікс до потреб того чи іншого країнового сегменту. Проводячи міжнародну сегментацію, МГК використовують певний набір критеріїв: культурна схожість країн, їх економічний рівень, розвиненість інфраструктури, географічне розташування - залежно від яких групують країни в регіональні кластери гомогенних країн. Основні послуги МГК в регіонах оперування є практично однаковими, але деякі елементи доводиться адаптувати, запозичувати або змінювати. Це відноситься, наприклад, до інтер'єру, страв національної кухні, розважальних програм і додаткових послуг готелю.

Тому МГК найчастіше застосовують двоступеневу міжнародну сегментацію. На першому етапі країни групуються на основі головних сегментаційних критеріїв: географічних, економічних, соціокультурних. На другому етапі кластерний аналіз відбувається в залежності від готельних продуктів і послуг, а також купівельної спроможності і поведінки споживачів. Таким чином, відбувається вибір крос-культурного сегмента споживачів у тому чи іншому географічному регіоні.

Після проведення міжнародної сегментації МГК приступають до позиціонування і роблять вибір між глобальним або локальним (регіональним) позиціонуванням [2, с. 222-245].

МГК розробляють довгострокові стратегічні маркетингові плани, які починаються з формулювання місії компанії, яка обов'язково відображає міжнародний характер бізнесу і глобальну перспективу. Суттєві відмінності між регіонами роблять неможливим і неефективним поширення методів, засобів, інструментів і стратегій маркетингу, що принесли успіх на національному ринку, на

інші ринки оперування компанії. Тому МГК певною мірою адаптують стратегії маркетинг-міксу до специфіки того чи іншого регіону оперування. Дотримуючись стратегії адаптації, компанія може адаптувати або тільки продукт, або слоган і рекламу продукту, або і те й інше.

Розробка продуктової стратегії міжнародної програми маркетинг-міксу МГК починається з визначення того, які нові послуги та готельні продукти розробляти на яких регіональних ринках, які готельні послуги та продукти додати, модифікувати або виключити з асортименту кожної з країн оперування, які бренди використовувати в якому з регіонів .

Сучасною тенденцією регіональної політики МГК при будівництві готелів за кордоном є застосування національного архітектурного стилю тієї країни, на ринок якої виходить МГК, і місцевого колориту в дизайні та інтер'єрі приміщень, що відображає культурні особливості та національні традиції. Деякі МГК поєднують різні стилі та специфіку різних культур в своєму дизайні.

Готельний бізнес пропонує споживачам, як відчутні готельні продукти, так і невідчутні готельні послуги. І продукти і послуги мають безліч атрибутів: зручне ліжко, чистота в номері, ввічливість персоналу, приємна атмосфера та ін. Готельні послуги та продукти добре продаються лише в тому випадку, якщо ці атрибути відповідають вимогам споживачів і продаються за прийнятними для них цінами. Якщо б потреби і можливості споживачів усього світу були однаковими, то МГК могли б просто продавати одні й ті ж послуги і продукти за єдиними цінами по всьому світу. Проте в реальності потреби і можливості споживачів розрізняються по країнах внаслідок культурних відмінностей і різного рівня економічного розвитку. Тому МГК виділяють регіональні особливості та адаптують свої продукти та послуги до даних особливостей так, щоб адаптовані продукти та послуги повністю задовольняли потреби клієнтів даного конкретного регіону або країни.

Цінові стратегії готельних підприємств включають стратегії: проходження за конкурентами, зниження цін, підвищення цін, прямування за лідером, престижних цін, для нових товарів (зняття вершків, проникнення на ринок) та інші. На розробку цінової стратегії міжнародної програми маркетинг-міксу МГК впливають як звичайні фактори 4С (Company - цілі і витрати компанії, Customers - попит споживачів, Competition - конкуренція, Channels - канали збуту), так і додаткові мультинаціональні чинники, пов'язані з політикою держав в області ціноутворення, оподаткування та митного регулювання. Рівень витрат істотно розрізняється по країнах, впливаючи відповідно і на рівень цін. На ціни також впливає: різна купівельна спроможність, смаки і звички споживачів різних країн, число конкурентів і інтенсивність конкуренції в різних країнах (в деяких країнах компанія є монополістом, в деяких у неї безліч сильних конкурентів, крім того різний і сам характер конкуренції - в деяких країнах доводиться конкурувати тільки з місцевими компаніями, в деяких з міжнародними, а в деяких конкуренти користуються підтримкою держави).

Збутова стратегія міжнародної програми маркетинг-міксу МГК будується на двох складових: міжнародна складова і інтеркультурна складова. Для досягнення ефективності продажів, МГК адаптують до певної міри свою збутову стратегію до

місцевої специфіки, концентруючись в основному на регіональному рівні, так як більшість ринків одного регіону мають безліч схожих рис, а часто і однаковий рівень розвитку. Складність адаптації в даному випадку полягає в тому, що будь-яка міжнародна компанія зазвичай володіє сильною корпоративною культурою і практикою сейлз-менеджменту, яку треба привести у відповідність з культурою та практикою країни оперування.

З розвитком Інтернету та онлайн-бронювання, цей вид продажів готельних послуг став поширеним і популярним у всьому світі. Найбільш розвинене онлайн-бронювання в США, трохи менше в Європі та Азії. Незважаючи на глобальний характер мережі Інтернет і веб-засобів, МГК і в цій сфері здійснюють адаптацію дизайну, контенту та мови країнних або регіональних веб-сайтів. Проте всі веб-сайти повинні бути витримані в єдиному корпоративному стилі з використанням фірмового логотипу та корпоративних кольорів та символіки.

Розвиток ефективної збутової стратегії є складним завданням і на національному ринку, однак ще більш ускладнюється її розвиток в міжнародному аспекті, коли у МГК стоїть завдання збуту на декількох різних ринках. В американському регіоні існує тенденція продажу готельних послуг і продуктів безпосередньо кінцевим споживачам - або через центральну систему бронювання, або за допомогою представників готелю, які здійснюють прямий контакт з бізнес-клієнтами. Використання турагентств і туроператорів на ринку даного регіону мінімально і не йде в порівняння з обсягом прямих продажів. Однак ситуація зовсім інша на ринках інших регіонів. У європейському регіоні туристи досить часто вдаються до послуг турагентств при бронюванні готелів (49% всіх продажів) [3]. Крім безпосереднього резервування номера, споживачі консультуються з турагентами щодо вибору готелю, таким чином, турагентства можуть в деякій мірі впливати на рішення клієнта про покупку. Тому в даному регіоні для підвищення ефективності збуту МГК тісним чином взаємодіють з посередниками туристського ринку, створюючи довгострокові партнерські відносини. Беручи до уваги регіональну і країнову специфіку, МГК застосовують часткову адаптацію збутової стратегії.

Здійснюючи комунікаційну стратегію міжнародної програми маркетинг-міксу, МГК стикаються з мовними і культурними бар'єрами. Розробляючи комунікаційну стратегію, МГК визначають, якою мірою вона може залишатися стандартизованою і в якій мірі вже необхідно здійснювати адаптацію, щоб бути більш привабливими для місцевих споживачів. Зазвичай стандартизація здійснюється на регіональному рівні, так як стандартизувати комунікації глобально в більшості випадків неефективно. Регіональна стандартизація дозволяє економити витрати завдяки ефекту економії на масштабі. У глобальному масштабі МГК зазвичай використовують стандартизацію лише в частині єдиної індивідуальності готельного бренду. В іншому схожі крос-культурні риси країн одного регіону дозволяють МГК проводити регіональні панєвропейські, панамериканські, паназіатські і т.п. рекламні кампанії [4].

Основні підходи для знаходження оптимального балансу між регіональною стандартизацією та адаптацією, включають: політику невтручання (коли реклама

створюється локально), експорт реклами (єдина реклама для всіх ринків), прототип стандартизації (на країни поширюється керівництво з проведення міжнародних рекламних кампаній), зразок стандартизації (керівництво стосується позиціонування та індивідуальності бренду, але проведення рекламних кампаній здійснюється локально країнами), регіональний підхід (кожен регіон використовує свою інтерпретацію рекламної кампанії і самостійно здійснює просування) [2, с. 438-472].

Невід'ємною частиною комунікаційної політики МГК є стимулювання продажу і прямий маркетинг. Засоби стимулювання збуту диференційовані залежно від регіону та країни операцій, і в деяких країнах, деякі види взагалі, заборонені, в інших їх використання вимагає спеціальний дозвіл від уряду. Під різні правила вибирають різні шляхи для різних країн.

Особисті продажі за рахунок персоналу готелів або туристичним агентствам є елемент ефективного комунікаційного комплексу, що забезпечує як прямі так і зворотні відгуки клієнтів. Особисті продажі дуже важливі в індустрії гостинності, тому що пошук особистих джерел інформації починається задовго до придбання подорожі та вибору готелів.

В останній час міжнародні рекламні агентства зв'язують всі засоби комунікацій МГК на міжнародних ринках у систему глобальних інтегрованих маркетингових комунікацій, яка є системою активного промо-менеджменту, координуючий стратегічно глобальні комунікації як горизонтально (на рівні країн) так і вертикально (на рівні інструментів просування) [5, с. 176].

Комунікація забезпечує розуміння потенційних споживачів МГК з метою стимулювання продажів продуктів і послуг і створює довіру споживачів в довгостроковій перспективі. Поширенню інформації до споживачів зарубіжних країн, як правило, заважають культурні та мовні бар'єри. Одна і та ж реклама може бути успішною в одному регіоні і абсолютно неприйнятною, незрозумілою в іншому. Комунікації значно відрізняються за регіонами: різні канали, форми, методи, інтенсивність, залежать від об'єкту і адресатів реклами та методів просування та зв'язків з громадськістю. Тому МГК адаптують всі елементи комунікаційної стратегії в залежності з регіональними та особливостями країн з метою підвищення ефективності та досягнення мети зв'язку.

В готельному бізнесі використовуються дві стратегії для просування товарів і послуг: «push» (готелі, прагнуть залучити до співпраці основних туроператорів, комісійні збори можуть досягати до 45-50% залежно від категорії) і «pull» (інформування про готель самих клієнтів з метою створення високого рівня лояльності) [5, с. 28].

Переважає більшість МГК користується цілим комплексом засобів комунікацій, об'єднують рекламу, персональні продажі, зв'язки з громадськістю, стимулювання продаж, виставки, які доповнюють один одного і підвищують ефективність комунікаційної політики.

## **ВИСНОВКИ**

Сучасні тенденції на світовому ринку готельних послуг, призвели до розвитку та поглибленню інтеграції та інтернаціоналізації. Зростає матеріально-технічна база,



спектр послуг, регіонів і країн оперування готельних компаній, їх капітал. На ринку явно просліджується тенденція до консолідації капіталу готельних комплексів, що призводить до їх інтеграції в мережі, створення стратегічних альянсів, а також численні злиття і поглинання на ринку готельних та туристичних послуг.

Швидкий розвиток світового готельного господарства привів до конкуренції за ринки збуту готельного продукту. В жорсткої боротьбі в сучасних умовах все частіше перемагає конкурентна маркетингова стратегія, яка базується на основі оптимальної комбінації глобальної та багатонаціональної стратегії готельних компаній, включаючи, у свою чергу, оптимальне поєднання регіональної стратегії та адаптації щодо окремих країн. Рішення щодо оптимальної конфігурації приймається на підставі аналізу зовнішніх і внутрішніх операцій, економічних та суспільно-політичних факторів, а також наявних принципів міжнародного регулювання у різних країнах світу.

### Список літератури

1. De Mooij Marieke. Global Marketing and Advertising. Understanding Cultural Paradoxes / Marieke De Mooij. – London: SAGE Publications, 2005. – P. 17.
2. Kotabe Masaaki. Global Marketing Management / Masaaki Kotabe, Kristiaan Helsen. - New York: John Wiley & Sons, 2007. — 642 p.
3. Yu Larry. The International Hospitality Business: Management and Operations / Larry Yu. - Delhi: Jaico Publishing House, 2007. - P.303-307.
4. Market and competitive environment. Global economic events and industry cycle. // Intercontinental Hotels Group Business Review [електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ihgplc.com/files/reports/ar2008/index.asp?pagcid=16>
5. Бурнацева Э.Р. Современные маркетинговые стратегии международных гостиничных компаний / Э.Бурнацева. – М.: КДУ, 2010. – 328 с.

**Побирченко В.В. Глобальное и мультинациональное в международном гостиничном бизнесе / Побирченко В.В. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 147-153.**

Раскрыты особенности маркетинговых стратегий международных гостиничных компаний с целью обеспечения высокой конкурентоспособности на мировом рынке гостиничных услуг. Проанализировано возможное соотношение технологий глобального и мультинационального маркетинга в международном гостиничном бизнесе.

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, гостиничный бизнес, международные гостиничные компании, глобальный маркетинг, мультинациональный маркетинг, стандартизация, адаптация, маркетинг-микс.

**Pobirchenko V.V. Global and multinational in the international hotel business / Pobirchenko V.V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. - Series: Economics and management. – 2012. – Vol. 25 (64), № 1. – P. 147-153.**

Opened of marketing strategy of the international hotel companies for the purpose of maintenance of high competitiveness in the world market of hotel services. Analyzed the possible parity of technologies of global and multinational marketing in the international hotel business.

**Keywords:** marketing strategy, hotel business, the international hotel companies, global marketing, multinational marketing, standardization, adaptation, marketing-mix.

*Статья поступила в редакцию 16. 05. 2012 г*

УДК 339.727

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

*Процун Н.М.*

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка,  
Київ, Україна  
E-mail: [procsun\\_nm@ukr.net](mailto:procsun_nm@ukr.net)*

Проаналізовано дані щодо тлумачення економічної категорії «ФПГ». Досліджено історію становлення ФПГ на основі вивчення досвіду США, Великобританії, Японії, Південної Кореї, країн СНД та України. Виділено проблему слабкої нормативно-правової бази, конкретизовано основні заходи для її розв'язання.

**Ключові слова:** фінансово-промислові групи (ФПГ), чеболі, кейрецу, сюдани, сателіти, банківський капітал, фінансовий капітал, транснаціоналізація.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

З розвитком нових галузей економіки, а також появою нових напрямлень в бізнесі розповсюдженими стають нові форми об'єднань, які допомагають не лише координації діяльності підприємницьких відносин, але виявляються в практичній реалізації дуже складних, вартісних та довготривалих проектів в інвестиційній, будівельній, страховій, банківській, інноваційній та інших сферах економіки. Криза, що почалась в 2008 і ще продовжується, показала сильний взаємозв'язок між всіма вказаними вище галузями. Тому з'являються складні за організаційною будовою підприємства: фінансово-промислові групи (ФПГ), альянси, холдинги та інші форми об'єднань, які є за своєю структурою інтегрованими фінансовими, промисловими та бізнес структурами. Тільки таке формоутворююча будова фінансового капіталу допомагає найлегшим чином подолати кризові явища, бо окремо створені фінансові інститути та промислові підприємства є більш уразливими на ринку, що підкреслює актуальність питання створення ФПГ.

Вивченням питання створення та функціонування ФПГ займалися такі науковці, як Вільямсон О., Гелбрейт Дж., Гільфердінг Р., Коуз Р., Маршал А., Норт Д., Сакс Дж., Сміт А., Хікс Дж.

Вивченню питання ФПГ також приділили увагу вітчизняні науковці Лаптев В., Волошенюк В., Кузьмінський В., Литвиненко Н., Мельник В., Мотильов В., Невмержицька Н., Подолян І., Румі Х., Шепеленко О. та ін.

Однак, незважаючи на численність теоретичних досліджень в сфері розвитку фінансово-корпоративних відносин в розвинених країнах процес формування ФПГ у вітчизняній економічній літературі досліджується недостатньо, що підкреслює актуальність написання даної роботи.

Метою даної статті є систематизація понятійного апарату категорії «фінансово-промислова група», аналіз історичних засад формування ФПГ на основі вивчення досвіду таких країн, як США, Великобританія, Японія, Південна Корея, країни СНД

та Україна, адже проведення ретроспективного аналізу дозволить виявити, удосконалити та впровадити найліпші шляхи розвитку таких об'єднань на ринках багатьох країн.

### **ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Процес переходу до ринкових відносин в багатьох країнах вказує на ефективність підприємницької діяльності, що переважно обумовлено використанням різних форм господарської співпраці та збільшенням організаційно-виробничих структур суб'єктів, що господарюють, за рахунок участі в статутному капіталі, придбанні акцій інших організацій та підписанні відповідних договорів між організаціями. Тобто пов'язаний зі збільшенням в економіці країн суб'єктів з більш високим рівнем організації господарювання економічно організованих виробничо-господарюючих комплексів (групи підприємств), які створюються з метою досягнення загальних для них економічних або соціально-економічних цілей [1, с.359]. Такі процеси в свою чергу сприяють розвитку фінансового капіталу, що може призводити до виникнення спекулятивних операцій, «квазіекономіки» і керувати господарською діяльністю підприємства, фінансовими потоками, які в великих компаніях мають віртуальний характер. Варіантом вирішення даних проблем можуть стати інтеграція, інституційна підтримка підприємницького взаємозв'язку, злиття промислового та фінансового капіталів, завершеність процесу формування фінансового капіталу, що в свою чергу потребує виокремлення концептуальних елементів його розвитку. Задля ліквідації несистематичного руху потоків фінансових ресурсів і їх переорієнтації на інвестиційно-інноваційний розвиток підприємства та держави необхідним постає формування нового виду об'єднань - фінансово-промислових груп (ФПГ). В світовій практиці їх діяльність засвідчує багатомірність впливу на сучасну економіку, можливості продуктивного впливу на соціально-економічні процеси.

Проведені теоретичні дослідження ФПГ, що існують в зарубіжних країнах, а також аналіз робіт вчених економістів призвели до систематизації моделі цього явища та його оточуючого середовища.

У сучасній економічній науці існує декілька тверджень стосовно тлумачення поняття «ФПГ». Так, Волошенюк В.В. та Литвиненко Н.І. у своїй спільній праці зазначають, що «ФПГ – це форма організації бізнесу, яка утворює диверсифіковану багатофункціональну структуру через об'єднання організацій фінансової та не фінансової сфери і співпрацю з державою. Вона є формою для інтегрованого капіталу, який являє собою об'єднання різних форм капіталу (промислового, фінансового, торговельного, інтелектуального, людського) через співвласність, яка сконцентрована у промисловця та ним застосовується» [2, с.34].

Воробйов Є.М. та Золотухін В.Г. в своїй роботі наводять таке визначення: «ФПГ – це диверсифіковані структури корпоративного типу, утворені в результаті об'єднання капіталів підприємств, кредитно-фінансових та інвестиційних інститутів, а також інших організацій з метою максимізації прибутку і рентабельності, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій,

посилення конкурентоздатності на зовнішньому і внутрішньому ринках», де не враховується національне значення функціонування ФПГ [3, с.261].

Словник законодавчих термінів трактує поняття «ФПГ» як групу суб'єктів господарювання, що перебувають під безпосереднім чи опосередкованим контролем юридичної або фізичної особи (групи осіб), пов'язаних між собою юридичними та господарськими відносинами з метою створення найбільш сприятливого фінансового середовища для реалізації великомасштабних бізнес-проектів і програм, а саме: максимальної концентрації в рамках однієї бізнес-структури економічного потенціалу пріоритетних галузей економіки, формування цінової політики, встановлення максимального контролю за ринком виробництва та збуту продукції та поширення сфери впливу цієї структури на інші галузі економіки [4].

Лаптев В. вивчав холдинги, як одну з форм ФПГ, де досліджував їх як самостійні суб'єкти господарського права, що складається з декількох організацій, для більш правильного оподаткування, ведення антимонопольної регулювання, що може розвивати конкуренцію в галузях промисловості. На його думку: «ФПГ – це сукупність юридичних осіб, що діють як основні та дочірні компанії та повністю або частково об'єднали свої матеріальні та нематеріальні активи (система участі) на основі договору про створення фінансово-промислової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних та інших проектів та програм, що направлені на збільшення конкурентоздатності та розширення ринків збуту товарами та послугами, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць» [5, с.33]. Такий підхід ґрунтується на одному з перших актів Російської Федерації, що регулювали створення та функціонування підприємницьких об'єднань, де він охопив всі можливі способи та сфери створення ФПГ. На нашу думку визначення Лаптева В.І. є найбільш ґрунтовним і найбільш доцільним.

На думку Мясниковича М.В., поняття «ФПГ» включає в себе також поняття «ТНК» та являє собою господарську ланку, що функціонує на середньому рівні між урядовими структурами та певними виробниками [6]. Неможна погодитись з таким співвідношенням понять «ФПГ» та «ТНК». Більш правильною буде така логіка: найбільш поширеними за об'ємом різних типів структур є поняття «корпорація», яка може бути національною (в межах одної держави) та транснаціональною. ФПГ, що є одним з видів корпоративних структур, також може бути національною та транснаціональною. Як наслідок, транснаціональні ФПГ є частиною поняття «транснаціональні корпорації».

Перші фінансово-промислові групи почали з'являтися на рубежі XIX-XX ст. коли капіталізм перейшов в стадію імперіалізму. Найбільшого розвитку вони зазнали при глобалізації світової економіки (кінець XX – початок XXI століть) при інтенсифікації НТП, що призвело до переоцінки спеціалізації та поглиблення конкуренції між суб'єктами господарювання. З появою ФПГ централізація фінансового капіталу проходила горизонтально – кооперувались підприємства однієї галузі. І лише з часом централізація капіталу почала набувати вертикальності. Як наслідок, сучасні ФПГ – це фінансово-індустріально-комерційні комплекси, які є

фінансово-промисловими конгломератами, у яких розвинуті горизонтальні та вертикальні зв'язки між його учасниками.

Історія розвитку та наслідки функціонування ФПГ свідчать, що їх створення – це один із шляхів найперспективнішого розвитку підприємства сьогодні, що може гарантувати стабільність, збільшення прибутків, створення нових робочих місць та більш капіталомістких видів товарів, залучення інвестицій як на підприємство, так і в державу.

За час розвитку господарських відносин фінансово-промислові групи зазнали значних змін. Навіть сучасні ФПГ в різних регіонах мають відмінності. Це залежить від розвитку регіону, держав та підприємств, що входять до складу інтеграційного угруповання, ментальності та розвитку корпоративних відносин [7, с.14]. Так, у германської моделі в формуванні групи спостерігається домінування в акціонерній власності фінансових установ – комерційних банків. У той час в американській моделі (на основі англосаксонського права) характерне домінування промислового капіталу над фінансовим. Цьому сприяв історичний факт – банківським структурам заборонялось до 80-х років ХХст. проводити фінансові операції. Згодом законодавчі органи США переглянули правові обмеження і надали банкам можливість більш ефективно працювати в умовах жорсткої конкуренції. Але традиції залишились незмінними. І фінансовий капітал в наш час знаходиться на другому місці після промислового. Однак обидві моделі мають спільну тенденцію – централізацію управління надфірмовим утворенням фінансово-господарської діяльності учасників групи [8, с.19].

Найбільшого поширення ФПГ набули в розвинутих країнах – США, Японії, Великобританії, Південній Кореї, Німеччині. Існують вони також і в СНД.

Американські конгломерати отримали розвиток в 50-60 роках ХХ ст. Вони не інтегрувались з жодним фінансовим інститутом та були з самого початку дуже диверсифікованими. Загальна ідея створення ФПГ в США полягала в тому, щоб диверсифікувати ризик і таким чином уникнути наслідків від частих змін бізнес-циклів. Однак ідея створення крупних конгломератів отримала значну критику в 70-80 роки. В 1980-х роках загальна кількість ФПГ в США становила приблизно 20 об'єднань.

Однією з форм концентрації капіталів в США сьогодні є холдинги – це компанії, що володіють акціями одного або кількох банків [9, с. 128]. Найбільш розповсюдженими є фінансово-промислові конгломерати Нью-Йорка, до складу яких входить 50% трастових відділів комерційних банків, 40% активів страхових компаній, 90% усіх інвестиційних операцій банків, брокерських фірм та фондових бірж. Їх загальна чисельність нараховує близько 100 корпорацій і їх частка в економіці країни – 55 – 60% ВВП США, 60% інвестицій та 45% робочої сили. Найбільш відомими є каліфорнійські та техаські промислово-фінансові об'єднання, які спеціалізуються в нафтодобувній, авіакосмічній та банківській сферах. Такі угруповання характеризуються великим ступенем централізації управління фінансово-господарською діяльністю учасників ділової групи. Однак для американської моделі ділової групи (основу становить англосаксонське право) помітне збільшення частки промислового капіталу над фінансовим.

Масштабними та потужними є японські ФПГ. В сучасній економіці Японії є 2 види об'єднань: кейрецу [10] (форма співпраці між банками та компаніями в Японії, яка об'єднує їх зусилля та, таким чином, призводить до економічного прогресу, японський вид вертикального концерну), сюдани (універсальна фінансово-промислова група, де керівництво відбувається на основі циркулярного холдингу).

Кейрецу є об'єднанням 20-30 компаній різних за галузевою приналежністю, які організовані за принципом змішаного холдингу, організованих навколо банку, страхової, торгової або промислової компанії. Орієнтуються на виробництво (вертикально інтегровані) або фінансовий бізнес (горизонтально інтегровані), або на маркетинг. Фінансові інститути виконують головну роль в інтегруванні, фінансуванні та моніторингу ФПГ, а торгова компанія централізує всі зовнішні комерційні зв'язки. Головна фірма контролює фінансову діяльність своїх дочірніх підприємств – підрядників. Підрядники контролюють наступний рівень організації об'єднання – субпідрядників. Найнижчий рівень – сателіти.

Кожний сателіт виробляє вузькоспеціалізовану продукцію. Субпідрядник може замовити дану продукцію тільки у одного виробника. В наслідок цього, головна фірма компанії Toyota Zidosa - Toyota Motor Co має справу тільки з 200 – 250 підрядниками та субпідрядниками. Аналогічна компанія Daimler-Chrysler працює зі 150 000 незалежними компаніями-субпідрядниками. Тому керованість в Японії вище ніж в Європі. Важливими групами є Міцуї (банк «Principal Investments Ltd.», торговий дім – «Міцуї Буссан» та «Томен», виробнича частина – 46 підприємств), Міцубіші (28 великих виробничих підприємств, банк «Токуо-Mitsubishi UFJ»), Сумімото (банк «Сумімото», торговий дім «Сумімото Сьодзі» і 21 промислова фірма), Санва, Фуко, ДКБ. На частку зазначених сюданів ФПГ припадає 14-15% ВВП.

Наступною країною, де розповсюджені ФПГ (чеболі) є Південна Корея. Загальна кількість об'єднань складає декілька десятків (найбільші з котрих «Самсунг», «Деу», «Хенде», «Ел Джі», «Ес Ка Глобал»). Вони контролюють майже всі галузі економіки і виробляють продукцію, що еквівалентна 64% ВВП та 7% експорту. До них входять всі середні та великі промислові підприємства. Головною відмінністю чеболі є залучення сімейного капіталу, але не дивлячись на це, доля сімейних кланів в акціонерному капіталі групи рідко перевищує 50%. Зростання кількості чеболей здійснювалось за допомогою державної підтримки, що стало причиною великої кредитної заборгованості південнокорейських корпорацій та призвело до низької долі власного капіталу у власних активах, що знаходилась в межах від 1,5% у «Хенде» до 15% у «Самсунг». Сьогодні чеболі знаходяться на етапі реструктуризації та реінжиніринга виробництва. Завершуються переговори між чеболями та банками-кредиторами про трансфер боргів в акції філіалів, а також залучення прямих іноземних інвестицій в розмірі приблизно 29 млрд. дол. США.

В Європі холдинги виникли в кінці XIX – на початку XX століть. Першою країною стала Великобританія. Прикладом групи може бути концерн Ротшильда з центральним органом – банківським домом «Ротшильд та син». В подальшому ФПГ з'явилися в Бельгії (концерн Сольве під керівництвом Банкірського дому «Сольве та К» [11, с. 504]).

Створення ФПГ на теренах СНД підкріплене численними багатосторонніми та двосторонніми угодами, що пов'язані з розвитком економічної інтеграції. Указ Президента РФ «Про створення фінансово-промислових груп в Російській Федерації» № 2096 від 05.12.93 став початком формування законотворчої бази фінансово-промислових груп як в Росії, так і в інших країнах СНД.

Основні принципи формування нормативно-правової бази щодо функціонування транснаціональних корпоративних структур в межах СНД зводяться до ряду державних документів. Аналіз процесу створення такої бази свідчить про неефективність розвитку корпоративного сектору. Так, якщо в грудні 1993 – квітні 1994 років ідею створення спільного законодавства в цій сфері підтримували всі 12 держав – членів СНД, підписавши всі документи та провівши їх через внутрішньодержавні процедури, то вже через 3 роки – в 1997 році – Конвенцію про захист прав інвесторів підписали тільки 9 держав, а набрала чинності вона лише в п'яти з них; Угода про регулювання соціально-трудових відносин в транснаціональних корпораціях, що діють на території держав – членів СНД, та Конвенцію про транснаціональні корпорації підписали вже 7 держав (набрала чинності лише в трьох). В подальшому створення спільної міждержавної законотворчості в сфері підтримки корпоративних структур не було розвинуте.

Було укладено численну кількість двосторонніх угод про принципи створення ФПГ. Так, Уряд України має такі угоди з урядами шести країн: Республікою Казахстан (28.03.1994р.); Республікою Білорусь (06.01.1995р.); Республікою Таджикистан (17.03.1995р.); Російською Федерацією – до основних угод відносяться «Про співпрацю в створенні та розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових та змішаних об'єднань» (1994р.), «Про створення транснаціональної фінансово-промислової групи з забезпечення експлуатації та ремонту авіаційної техніки цивільної авіації держав – учасників СНД» (1996р.), «Про створення міждержавної фінансово-промислової групи «Інтернавігація» (1998р.); Республікою Узбекистан від 07. 09.1995р.; Киргизською Республікою від 13.10.1995р. В цей час передбачалось створення 40 промислово-фінансових груп і холдингових компаній («Трубтранс», «Формаш», за участю українських компаній – ВО «Хімтекстильмаш», ВО «Фортекс»). Однак проекти не були реалізовані через низку проблем, що були обумовлені розбіжностями в інтересах країн-учасниць; втратою контролю над значною масою капіталу через об'єднання декількох потоків в один, що також могло призвести до залучення тіньових коштів; і нарешті, перебільшення російського капіталу над українським в декілька разів.

У зв'язку зі слабкою нормативно-правовою базою та відсутністю стимулів для розвитку міждержавної економічної інтеграції створення ФПГ в межах СНД має одиничний характер. В 1998 році було підписана Угода про створення першої в рамках СНД міжнародної фінансово-промислової групи (МФПГ) «Інтернавігація», до складу якої ввійшли підприємства Armenii, Білорусії, Киргизстану, Росії, Таджикистану та України. Угода набрала чинності в Білорусії 25.11.1998р. (з дня підписання Угоди), в Armenii – 16.09.1999р., в Росії – 02.06.2000р. МФПГ пройшла державну реєстрацію в органах РФ і на даний момент [12] внесена в реєстр ФПГ (Свідоцтво № 102 від 15.05.2001р.) [13].

В якості основного закону щодо ФПГ для країн СНД на 2011 рік є Закон «Про фінансово-промислові групи» від 30.11.1995 р., який на міжпарламентській асамблеї в Санкт-Петербурзі в лютому 1996 року був рекомендований як базовий. Однак, як засвідчили дослідження, прийняття єдиного Закону «Про ФПГ» в країнах СНД не є обов'язковим, адже в світовій економіці не існує еталонної моделі ФПГ.

В Україні, поруч зі створенням ФПГ, постало питання їх нормативно-правового регулювання. Однак в 90-х роках через парламентсько-президентські протистояння формування бази проходило складно. 27 січня 1995 року видано Указ Президента України про фінансово-промислові групи в Україні, яким було затверджено Положення «Про фінансово-промислові групи в Україні» [14].

Після подолання вета Президента України 5 травня 1996 року вийшов інший нормативно-правовий акт – Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року [15, с.88], на основі котрого 20 липня 1996 року постановою КМУ №781 затверджено Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп [16, с.398].

Попри появу нормативної бази, ФПГ до 2001 року в Україні офіційно не існували. 16.05.2001 в постанові КМУ № 547 закріплено створення першої ПФГ в Україні «Титан» задля реалізації Комплексної програми розвитку кольорової металургії України. Пізніше постанова КМУ №1420 від 28 жовтня 2004 року скасувала постанову від 16 травня 2001р. №547, в наслідок чого ПФГ «Титан» було ліквідовано.

9 вересня 2010 року Верховна Рада України визнала таким що втратив чинність Закон України "Про промислово-фінансові групи в Україні" та внесення змін до деяких законодавчих актів України" [17]. 1 жовтня 2010 року скасовано поняття промислово-фінансова група за Законом 9 вересня 2010 року № 2522 – VI «Про визнання таким, що втратив чинність, Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» та внесення змін до деяких законодавчих актів України». За твердженням політиків існування Закону недоцільне, оскільки за весь час створена лише одна ФПГ – «Титан», яка проіснувала 3 роки і саморозпустилась, а також були несправедливими норми, за якими передбачалось існування груп, тому ФПГ офіційно практично не створювались. Однак, в реальності вони є (наприклад, група «Приват», SCM та ін.). На даний момент вирішено не ініціювати створення ЗУ «Про ФПГ», адже існуючий закон про холдинги повністю охоплює діяльність промислових об'єднань [18].

На думку авторів таке рішення є помилковим, адже створення та розвиток таких об'єднань є перспективним напрямом для розвитку підприємств в кожній державі.

В підтвердження думки, існують дані, що в 2011 р. українські ФПГ витратили на придбання активів приблизно 3,4 млрд. дол. США. Не дивлячись на перерозподіл активів за допомогою політичних зв'язків в державі, велика частка все ж була здобута на приватизаційних конкурсах (СКМ) [19].



## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження щодо економіко-правового регулювання створення та функціонування ФПГ в розвинутих країнах, країнах СНД свідчить про поступове вдосконалення, пристосування економік країн та їх законодавства до існуючих світових тенденцій. Необхідно зазначити, що такі процеси відбуваються через постійний розвиток світового господарства та міжнародних економічних відносин. Щодо України, то стан ФПГ в державі знаходиться на початковому рівні і не отримує підтримки з боку держави. Не дивлячись на стабільний розвиток таких об'єднань в провідних країнах, доцільність їх створення в Україні ще не взята до уваги.

Результати даного дослідження спрямовані на модернізацію економіко-правового регулювання та виокремлення пропозицій щодо удосконалення законодавства, діяльності фінансово-промислових груп на основі аналізу теоретичних джерел, господарської практики, відповідної нормативно-правової бази та світового досвіду. Дуже важливою є розробка правової та економічної систем країн, що може допомогти їм посилити інтенсивність економічного життя, адже крупні інтеграційні структури (такі як ФПГ) задають вектор розвитку економіки та є основою підтримки стабільності виробництва розвинутих країн.

## Список літератури:

1. Хозяйственное право / Под ред. В.К.Мамутова.- Киев,- 2002,- 422с.
2. Волошенко В.В. Сучасна організація ФПГ в Україні та перспективи її розвитку / В.В. Волошенко, Н.І. Литвиненко // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. Випуск 31-3. Режим доступу : <http://www.donntu.edu.ua/«Библиотека»/Информационные ресурсы>
3. Воробійов С.М. Перспективи розвитку транснаціональних фінансово-промислових груп на пострадянському просторі / Є.М. Воробійов, В.Г.Золотухін // Вчені записки Харківського гуманітарного інституту "Народна українська академія" [Текст] : научное издание. Т. 9 / Харківський гум. ін-т "Народна українська академія" ; Голов. ред. В.І. Астахова. - Харків : [б. и.], 2003. - С. 261-268.
4. Професійна юридична система Мега-Нау [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.23281.0>
5. Лаптев В.А. Предпринимательские объединения : холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества / В.А. Лаптев. – М.: Волтерс Клувер. - Монография, 2008. – 94 с.
6. Мясникович М.В. Предпосылки создания финансово-промышленных групп в СНГ и Республике Беларусь / М.В. Мясникович // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – №4.
7. Предпринимательское право в XXI веке : преемственность и развитие. – М., 2002. – с. 285.
8. Невмержицька Н.Ю. Проблеми питання створення та функціонування фінансово-промислових груп в Україні / Н.Ю. Невмержицька // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 35 (Частина II). - 2002. – С.19.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. - 5-е изд., перераб. и доп / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 495 с. — (Библиотека словарей "ИНФРА-М").
10. Johnson H. J. The Banking Keiretsu. Probus / H.J. Johnson. – Chicago, IL, 1993.
11. Большая советская энциклопедия : в 51т. – Том 22. – М., 1953. – С. 504.
12. Данные Росстата про ООО «Центральная компания МФПГ «Интернавигация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pro-demo.fira.ru/search/companies/card.html?mainhash=globalstat1&search\\_object=company&code=990072](http://pro-demo.fira.ru/search/companies/card.html?mainhash=globalstat1&search_object=company&code=990072)

13. Межгосударственная финансово-промышленная группа « Интернавигация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mfpg.narod.ru/about.htm>
14. Про затвердження положення «Про фінансово-промислові групи в Україні»: Указ Президента України від 27 січня 1995 року // Голос України. – 1995. – 7 лют. (№24). – С.12.
15. Про промислово-фінансові групи в Україні: Закон України від 21 листопада 1995 року №437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №23. – Ст.88.
16. Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 липня 1996 р. №781 // Зібрання постанов Уряду України. – 1996. – №15. – Ст.398.
17. Втрагив чинність Закон «Про промислово-фінансові групи» // Уніан. 09.09.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/ukr/news/news-395127.html>
18. Кабмін пропонує скасувати закон о ПФГ // Укррудпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrudprom.ua/news/Kabmin\\_predlagaet\\_otmenit\\_zakon\\_o\\_PFG.html](http://ukrudprom.ua/news/Kabmin_predlagaet_otmenit_zakon_o_PFG.html)
19. В этом году украинские ФПГ приобрели активы на \$3,4 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://korrespondent.net/business/economics/1297728-v-etom-godu-ukrainskie-fpg-priobreliv-aktivy-na-34-mlrd>

**Процун Н.М. Зарубежный опыт функционирования финансово-промышленных групп и возможности его имплементации в Украине / Процун Н.М. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и Управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 154-162.**

Проанализированы данные относительно толкования экономической категории «ФПГ». Исследовано историю становления ФПГ на основании изучения опыта США, Великобритании, Японии, Южной Кореи, стран СНГ и Украины. Акцентировано внимание на проблеме слабой нормативной базы, выделены основные шаги для её решения.

**Ключевые слова:** финансово-промышленные группы (ФПГ), чеболи, кейрецу, сюданы, сателлиты, банковский капитал, финансовый капитал, транснационализация

**Protsun N.M. International experience of the financial industry groups activity and possibilities of its implementation in Ukraine / Protsun N.M. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. – Vol. 25 (64), № 1. – P. 154-162.**

The article treats information according to the interpretation of economic categories “FIG”. History of FIG, which based on experience of USA, UK, Japan, South Korea, the CIS and Ukraine examples is under consideration. This article describes the problem of ineffectual regulatory framework and proposes the main ways for it solution.

**Key words:** financial-industry group (FIG), satellite, banking capital, financial capital, transnationalization.

*Статья поступила в редакцию 14. 05. 2012 г*

УДК 338.2

**О ВОЗМОЖНОСТИ ВЛИЯНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ НАУЧНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ ПРОФЕССОРСКО-  
ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВУЗА**

*Рыбников М.С., Рыбников А.М.*

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Украина*

Дана классификация показателей продуктивности научной деятельности; составлен перечень критериев, которым должны удовлетворять такие показатели; Разработаны новые показатели продуктивности научной деятельности и методика их расчета, предложен способ расчета заработной платы профессорско-преподавательского состава на основе этих показателей.

**Ключевые слова:** показатель результативности научной деятельности, индекс цитирования, импакт-фактор.

**ВВЕДЕНИЕ**

Известные показатели анализа научной деятельности (НД) дают далеко не полную оценку разносторонней деятельности участников научного процесса. Во многих случаях, например, не принимаются во внимание такие критерии оценки, как научная степень, научное руководство, количество подготовленных кандидатов наук, экономические результаты от реализации внедренного программного продукта, и пр. Учитывая, что управление НД может проводиться в различных целях, существует необходимость в универсальных показателях оценки НД, позволяющих оценивать ее различные стороны.

Таким образом, актуальной является задача разработки методов анализа публикационной активности профессорско-преподавательского состава (ППС) вуза с целью улучшения информационной поддержки принятия управленческих решений. Часть профессорско-преподавательского состава в ряде случаев относится к этому аспекту своих служебных обязанностей весьма формально, публикуясь в сборниках заочных конференций или в платных журналах, не рецензирующих поступающие статьи. Чаще всего такая ситуация возникает перед прохождением конкурса на замещение должности или при подаче документов на получение звания доцента или профессора.

Поэтому стимулирование профессорско-преподавательского состава к участию в научной работе имеет важное значение для улучшения качества украинского высшего образования. В качестве одного из методов такого стимулирования предлагается использовать дифференцированную заработную плату, рассчитываемую в зависимости от количественных показателей оценки результативности научной деятельности.

Эти вопросы не являются абсолютно новыми. Периодически они поднимались, например, в Украине – Задорожным Э.М. и Добровым Г.М. [1], в России – Татариновым Ю.Б., Бетехтиной Е.И. и др.[6-10], в мире – Монфором А.О., Оже Л. и др [2,3,5]. Специфика научной работы не позволяет разработать абсолютно

объективные показатели продуктивности научной деятельности (ППНД), на что многократно указывали противники такой методики. Были даже, например, попытки построить соответствующие математические модели оценки научно-технического уровня НИР [4]. Однако столь же очевидно, что управление любым видом деятельности нуждается в наличии формальных количественных показателей. Поэтому, при всей несомненной спорности существующих ППНД, от их использования не только не следует отказываться, но, наоборот, необходимо повсеместно внедрять их в практику управления профессорско-преподавательским составом высших учебных заведений.

*Целью* данной работы является классификация показателей продуктивности научной деятельности; определение перечня критериев, которым должны удовлетворять такие показатели, а ее *основными задачами* – разработка на этой основе новых показателей продуктивности научной деятельности и методики их расчета, а также способа расчета заработной платы профессорско-преподавательского состава с учетом этих показателей.

## ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Изучение используемых в мире методов оценки научной работы позволяет сделать вывод о том, что существующие показатели могут быть классифицированы по двум основным критериям — по способу оценки значимости научных результатов и по однородности. По способу оценки значимости научных результатов, полученных отдельным исследователем, существующие показатели можно разбить на следующие основные группы:

1. Валовые показатели — при их расчете значимость научных результатов во внимание не принимается, оценивается лишь их количество. Эти показатели обычно рассчитываются как суммарное число научных работ, опубликованных исследователем за определенный период, как объем этих работ в условных печатных листах, как число выступлений на конференциях и т. д.; служат подтверждением факта ведения исследователем научной деятельности, но ничего не говорят о ее качестве. Достоинство этих показателей — простота расчета, недостаток — возможность подмены подлинно научных результатов потоком наукообразных публикаций.

2. Качественные показатели — характеризуют научный уровень полученных исследователем результатов. Как правило, качество этих результатов определяется на основе оценки качества изданий, в которых они были опубликованы. Примером может служить более высокий вес статей в журналах из «списка ВАК» при расчете применяемых в Украине ППНД.

3. Показатели восприятия — описывают влияние научных результатов исследователя на общее развитие науки. В основе расчета этих показателей лежит оценка использования опубликованных исследователем результатов другими учеными. Характерным примером такого показателя является индекс цитирования (Scientific Citation Index, SCI), рассчитываемый Thomson Reuters и представляющий собой число ссылок на работы исследователя за определенный период. Среди научного сообщества эти показатели воспринимаются как наиболее престижные.

По критерию однородности ППНД делятся на:

- однородные (для их расчета берутся однотипные научные результаты: например, только публикации в журналах, или только число зарегистрированных патентов);

- неоднородные (при их расчете во внимание принимаются разные виды научных результатов).

Основным показателем, используемым в мировой практике для оценки результативности научной деятельности, является уже упоминавшийся выше индекс цитирования SCI.

Сформулируем следующие требования, которые должны соблюдаться при использовании показателя продуктивности научной деятельности:

1. При его расчете должны использоваться только те переменные, которые характеризуют собственно научную деятельность. Характеристики других видов деятельности (например, педагогической) не могут быть включены в показатель ППНД.

2. Методика расчета показателя не должна допускать скрытой или явной дискриминации отдельных категорий научных работников.

3. Методика расчета показателя должна стимулировать научных работников на получение важных и востребованных обществом результатов научной деятельности. Из этого требования вытекают следующие выводы:

- методика расчета не должна подгоняться под возможности отдельного ученого или научного учреждения;

- при использовании данной методики не должна возникнуть ситуация, при которой малое число хороших научных работ и большое число работ низкого уровня будут описываться формально равными значениями показателя;

- значения и единицы измерения величин, входящих в формулу расчета ППНД, должны определяться или рассчитываться по определенной методике, а не задаваться произвольно.

4. При использовании ППНД для расчета оплаты труда научного работника необходимо принимать во внимание его абсолютное значение — чем оно больше, тем выше оплата.

В мировой практике наиболее важным показателем интенсивности научной деятельности является число публикаций в ведущих мировых журналах. Именно такие публикации служат основой для расчета наиболее престижного ППНД — индекса цитирования SCI. Остальные виды публикаций (монографии, доклады в сборниках конференций и т. д.) носят вторичный характер. Следовательно, целью ППНД должно стать преодоление изоляционизма украинской науки и побуждение исследователей публиковать свои работы в признанных международных журналах.

Проблема «компенсации» (когда исследователю не важно, публиковать одну хорошую статью или много плохих, и в ряде случаев он предпочитает идти по пути наименьшего сопротивления и размещать статьи низкого качества в непрестижных журналах или сборниках заштатных конференций) может быть решена двумя способами:

1.ППНД определяется как однородный показатель, т. е. при его расчете учитывается только один вид (или даже подвид) научной деятельности;

2.ППНД определяется как неоднородный показатель, т. е. при его расчете учитывается несколько видов научной деятельности. Однако занимаясь «нецелевым» видом деятельности, ученый может набрать строго ограниченное число баллов (т. е. величина вклада этого вида деятельности, независимо от объема полученных результатов, имеет верхний предел), тогда как при «целевом» виде деятельности (в данном случае — при размещении статей в ведущих мировых журналах) такой верхний порог отсутствует. При этом методика расчета показателя этого типа должна быть построена таким образом, чтобы достигнуть требуемого для получения выплат минимального значения ППНД можно было, только опубликовав не менее одной статьи в ведущем мировом журнале.

На наш взгляд, наиболее удобен первый путь в силу своей простоты и однозначной направленности на целевой результат.

ППНД должен формироваться как качественный показатель: валовые показатели ничего не говорят об уровне научной деятельности, а до получения индекса цитирования ученым может пройти слишком много времени с момента публикации. Кроме того, индекс цитирования во многом субъективен — наибольшая его величина характерна для обзорных и методических работ. Наконец, ученый, направления работы которого не соответствуют текущей научной «моде», также будет характеризоваться низким уровнем индекса цитирования, хотя его работы могут быть высокого класса.

В качестве основы для расчета ППНД следует взять импакт-фактор журнала, в котором опубликована статья.

Методика расчета ППНД будет в этом случае иметь следующий вид:

1.ППНД за истекший год равен сумме импакт-факторов журналов, взятых за последний доступный год (как правило, величина импакт-фактора рассчитывается за год, предшествующий истекшему), в которых исследователь опубликовал свои статьи. Для украинских журналов берется импакт-фактор, рассчитываемый Научной библиотекой имени Вернадского. Для иностранных журналов берется импакт-фактор, рассчитываемый Thomson Reuters.

2.Если исследователь публиковался как в украинских, так и в иностранных журналах и при этом максимальный импакт-фактор украинского или иностранного журнала равен или больше 1, то ППНД удваивается.

3.Если исследователь публиковался как в украинских, так и в иностранных журналах, и при этом максимальный импакт-фактор и украинского, и иностранного журнала равен или больше 1, то ППНД умножается на 3.

4.Если исследователь публиковался только в украинских журналах, то ППНД умножается на 0,75.

Предлагаемый показатель можно назвать индексом научной продуктивности (ИНП).

Методика расчета выплат профессорско-преподавательскому составу на основе ИНП может иметь следующий вид:

1. Общий фонд выплат за научную деятельность разбивается на три части: стимулирующий фонд — СФ, ден. ед. (80 % общего фонда); фонд

единовременных выплат — ФЕВ, ден. ед. (10 %); фонд компенсации текущей научной деятельности (10 %).

2. Рассчитывается суммарное значение  $ИНП_{\text{сум}}$  всех научных сотрудников учреждения за истекший год:

$$ИНП_{\text{сум}} = \sum_{i=1}^n ИНП_i ,$$

где  $n$  — число научных сотрудников.

3. Размер стимулирующих выплат для  $i$ -го сотрудника —  $ВС_i$ , ден. ед., рассчитывается по формуле

$$ВС_i = \frac{ИНП_i}{ИНП_{\text{сум}}} СФ .$$

4. Стимулирующие выплаты могут выплачиваться сотруднику единовременно или равномерно частями в течение года.

5. Фонд единовременных выплат служит для разовых поощрений научных сотрудников за публикацию монографий в ведущих украинских и международных издательствах, получение научных премий, регистрацию патентов и т. д. Порядок расчета этих выплат регламентируется самим учреждением.

6. Фонд компенсации текущей научной деятельности распределяется в порядке, установленном ученым советом научного или образовательного учреждения, для стимулирования участников очных конференций.

Предлагаемая методика расчета и использования ИНП позволяет создать однозначное соответствие между оплатой труда исследователя и результатами его научной деятельности, ориентируя его при этом на создание приоритетных с точки зрения развития отечественной науки результатов.

Разумеется, предложенное выше распределение носит (80%—10%—10%) условный характер. На практике могут быть использованы другие пропорции, однако, по нашему мнению, стимулирующий фонд должен составлять большую часть общего фонда выплат за научную деятельность.

## **ВЫВОДЫ**

Разработанная в данной статье методика не свободна от недостатков. В частности, может вызвать неприятие отказ от учета всех видов научной деятельности, кроме публикаций в журналах с импакт-фактором. Однако, на взгляд авторов, для других видов научной деятельности могут использоваться единовременные выплаты из специально для этого предусмотренных фондов. Достоинство описанной методики в том, что она прозрачна и задает четкие целевые ориентиры для украинских ученых.

## **Список литературы**

1. Добров Г.М., Управление эффективностью научной деятельности / Г.М. Добров, Э.М. Задорожный. — Киев : Наукова думка, 1978. — 240 с.
2. Монфор А.О. Оценка результативности научного труда. По данным научных учреждений США / А.О. Монфор // Вестник АН СССР. — 1980. — №9. — С. 69–75.

3. 3. Монфор А.О. Принципы оценки и стимулирования научного труда / А.О. Монфор. – М.: ВНИИСИ, 1980. – 52 с.
4. 4. Москвитин В.Г. Эффективность математических методов оценки научно-технического уровня НИР и анализа функционирования объектов / В.Г. Москвитина, А.Н. Волкова, Д.А. Фрейд, Н.В. Марьина // Экономика и коммерция. – 1995. – № 2. – С. 37–42.
5. 5. Оже Л. Современные тенденции в научных исследованиях / Л. Оже. – М.: Юнеско, 1963. – 260 с.
6. 6. Татаринов Ю.Б. Проблемы оценки эффективности фундаментальных исследований: логико-методологические аспекты / Ю.Б. Татаринов. – М.: Наука, 1986. 230с.
7. 7. Тодосийчук А.В. Оценка качества результатов научно-технической деятельности / А.В. Тодосийчук. – М.: Науковедение, 1994. – 176 с.
8. 8. Аньшин В.М. Научно-технический уровень отрасли: методы оценки, измерения, анализа. Аналитический обзор. Выпуск 28 / В.М. Аньшин, В.Ф. Шмелев. – М.: ВНИИ центр, 1999. – 115 с.
9. 9. Ашкеров Ю.В. Опыт разработки показателей НИД ВУЗов в реально-социально-экономических условиях / Научно-исследовательская деятельность в высшей школе: Обзорная информация / Ю.В. Ашкеров, Е.Е. Мамонов. – М.: НИИВО, 1999. Выпуск 7. – 64 с.
10. 10. Бетехтина Е.И. Комплексная оценка значимости научно-исследовательских работ / Е.И. Бетехтина // Науковедение и информатика. – 1992. – Выпуск 37. – С. 53–58.

**Рибніков М.С., Рибніков А.М. О можливості впливу продуктивності наукової діяльності на заробітну плату професорсько-викладацького складу ВНЗ / Рибніков М.С., Рибніков А.М. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського Серія: Економіка і управління. – Т. 25 (64), № 1. – С. 163-168.**

Дана класифікація показників продуктивності наукової діяльності; складено перелік критеріїв, яким повинні задовольняти такі показники; Розроблено нові показники продуктивності наукової діяльності і методика їх розрахунку, запропонований спосіб розрахунку заробітної плати професорсько-викладацького складу на основі цих показників.

Ключові слова: показник результативності наукової діяльності, індекс цитування, імпакт-фактор.

**Rybnikov M.S., Rybnikov A.M. On the possibility of the influence of the productivity of scientific activities on wages of the faculty of the university / Rybnikov M.S., Rybnikov A.M. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – Vol. 25 (64), № 1. – P. 163-168 .**

The article contains a classification of indexes of scientific. A list of criteria an effective index of scientific output should meet is proposed. It is demonstrated that this index has major flaw and should not be used for measurement of scientific output. New indexes are proposed. It is explained how these indexes can be used to calculate a professor's salary.

**Key words:** index of scientific output, citation index, impact factor.

*Стаття поступила в редакцію 17. 05. 2012 г*



УДК 330.332 (477.75)

## АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК МЕХАНИЗМ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КРЫМА

*Сирош Н.В.*

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: [dimadns@gmail.com](mailto:dimadns@gmail.com)*

Проанализирована инвестиционная деятельность в АРК и её тенденция за 10 лет: с 2000 по 2010 г. Рассмотрены основные источники финансирования, роль и значения инвестиций в основной капитал, удельный вес иностранных инвестиций в общем объёме капитальных инвестиций.

**Ключевые слова:** инвестиции, капитальные инвестиции, источники финансирования инвестиционной деятельности.

### ВВЕДЕНИЕ

В условиях реформирования экономики Украины важное значение для дальнейшего развития экономики Автономной Республики Крым (АРК) имеют активизация инвестиционной деятельности государства и всех хозяйствующих субъектов, повышение инвестиционной привлекательности и создание благоприятных условий для привлечения отечественного и иностранного капитала.

Активизация инвестиционного процесса – главная составляющая экономических требований по обеспечению позитивных изменений в структуре экономики страны, ускорения перехода экономики к качественно новому уровню экономического развития и интенсивному типу воспроизводства, повышения качества отечественной продукции и ее конкурентоспособности на европейском и мировом рынках.

Под инвестициями понимается совокупность имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

К основным ценностям относятся следующие:

- средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги;
- движимое и недвижимое имущество (дома, сооружения, оборудование и другие материальные ценности);
- имущественные права интеллектуальной собственности;
- совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации определенного вида производства, но не запатентованных;
- права пользования землей, водой, ресурсами, домами, сооружениями, оборудованием, а также другие имущественные права. [1]

Значительный вклад в разработку проблем инвестиционной деятельности, новых инвестиционных направлений вносят У. Шарп, Г.Александр, Дж. Бейли, Л.М. Борщ, С.П. Наливайченко, О. Салихова, С.В. Захарин, Р.Л. Карпинский, О.В. Липчанская, В.С. Марцин и другие учёные и специалисты по данной теме.

Важное значение для разработки теоретических, правовых и практических вопросов инвестиционной деятельности имеют разработки Государственного агентства по инвестициям и управлению национальными проектами Украины, Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, Международной финансовой корпорации и Международного центра перспективных исследований. Методическое значение для дальнейшего развития инвестиционной деятельности в Украине играют регулярные инвестиционные форумы и инвестиционные конференции, в ходе которых вырабатываются единые теоретические и практические обоснования важности и необходимости расширения инвестиционной деятельности в Украине и её регионах.

Необходимо отметить, что большинство зарубежных и национальных научных исследований посвящено иностранным инвестициям, что по нашему мнению не полностью раскрывает масштабы, особенности, тенденции и проблемы инвестиционной деятельности в Украине и Крыму. Существует много определений инвестиционной деятельности. По мнению автора, инвестиционная деятельность – это комплекс мер и действий государства, юридических и физических лиц, резидентов и нерезидентов, которые вкладывают свои средства (в финансовой, материальной и другой имущественной форме) с целью получения прибыли. При этом в большинстве государств иностранные инвестиции являются необходимой, но не основной формой инвестиционной деятельности.

Таким образом, целью нашего исследования стали все основные направления и показатели инвестиционной деятельности, источники их финансирования, основные механизмы и инструменты и в первую очередь валовые капитальные инвестиции и инвестиции в основной капитал. Проводя исследования, мы рассматривали инвестиционную деятельность в целом, как инвестиционную систему.

**Результаты исследования.** Исследования масштабов, тенденций и источников финансирования, проведённые автором с 2000 по 2010 год, показывают постоянное увеличение общего объёма капитальных инвестиций, инвестиций в основной капитал, иностранных инвестиций в АПК, рост количества предприятий АПК с иностранными учредителями и большинства других инвестиционных показателей. (Табл. 1) Это является основным фактором стабильного развития экономики АПК в докризисный период. [2, с 29, 155 – 168, 220 – 225]

Таблица 1

Динамика инвестиционной деятельности в АПК за период 2000 - 2010 гг.

	2000	2010
Объём капитальных инвестиций, млн. грн.	нет данных*	8278,2
Инвестиции в основной капитал, млн. грн.	784	6781
Объём иностранных инвестиций в экономику АПК, млн. долл.	146	815,6
Поступление иностранных инвестиций в экономику АПК, млн. долл.	16,8	125,7
Количество предприятий АПК с иностранными учредителями	1516	2881

\* Учёт этого показателя в 2000 году государственная статистика не осуществляла.

Источник: составлено автором по материалам главного управления государственной статистики в АПК.

За 2010 год капитальные инвестиции в развитие экономики АРК предприятиями и организациями за счёт всех источников финансирования составили 8278,2 млн. грн., из них 81,9% составляют инвестиции в основной капитал. [1, с.157] Таким образом, основной инвестиционный потенциал АРК составляют инвестиции в основной капитал (в капитальное строительство, приобретение машин и оборудования), сумма которых на конец 2010 года достигла 6781,0 млн. грн. (Табл. 2)

Таблица 2

Капитальные инвестиции в АРК в 2000 – 2010 гг., млн. грн

	2000	2005	2010
Всего капитальных инвестиций,	нет данных*	4084,1	8278,2
в том числе инвестиций в основной капитал	784,0	3375,0	6781,0
Удельный вес инвестиций в основном капитале в общем объёме капитальных инвестиций, %	-	82,6	81,9

\* Учёт этого показателя в 2000 году государственная статистика не осуществляла.

Источник: составлено автором по материалам главного управления государственной статистики в АРК.

Исследования показывают, что основным источником инвестиций в АРК с 2000 . по 2010 гг. являются собственные средства предприятий и организаций, которые увеличились за это время с 550 млн. грн до 3 млрд. 192 млн. грн. Удельный вес этих средств в общей сумме инвестиций в основной капитал в докризисный период составлял от 50% до 70%. (Табл. 3)

Таблица 3

Основные источники инвестиций в основной капитал в АРК за 2000 – 2010 гг.  
(в фактических ценах, млн. грн)

	2000	2010
1 Инвестиции основного капитала	784	6781,0
Собственные средства предприятий и организаций	550	3192,3
Удельный вес в общем объёме инвестиций в основном капитале, %	70,2	47,1
2 Средства населения на индивидуальное жилищное строительство и строительство собственных квартир	54	1478,6
Удельный вес в общем объёме инвестиций в основной капитал, %	6,9	21,8

Источник: составлено автором по материалам главного управления государственной статистики в АРК.

В условиях финансового кризиса в 2009 г. произошло значительное снижение инвестиционной деятельности. В 2010 г. финансирование в этой сфере деятельности стало увеличиваться, что привело к улучшению в АРК общей экономической обстановки.

Вторым по объему источником финансирования инвестиционной деятельности в АРК являются средства населения. Общий объем этих средств на строительство собственных квартир и на индивидуальное жилищное строительство в АРК на 01.01.2011г. составил около 1 млрд. 480 млн. грн. или 21,8 % от общей суммы инвестиций в основной капитал. (Табл. 3) В связи с финансовым кризисом в 2009 году по сравнению с 2008 годом произошло снижение вложения средств населения в приобретения собственных квартир на 109 млн. грн.

Учитывая стратегическое значение Крыма для Украины, следовало бы ожидать значительного увеличения инвестиций из государственного бюджета. Однако исследования показывают, что объем инвестиций из этого важного финансового источника за 10 лет практически не превышали 10% от общего объема инвестиций в основной капитал. (Табл. 4)

Таблица 4

Инвестиции в основной капитал АРК из государственного и местных бюджетов, млн. грн.

	2000	2005	2010
Средства государственного бюджета, млн. грн.	30	277	624
Удельный вес в общей сумме инвестиций в основной капитал, %	3,8	8,2	9,2
Средства местных бюджетов, млн. грн.	31	142	339,7
Удельный вес в общей сумме инвестиций в основной капитал, %	3,9	4,2	5,0

Источник: составлено автором по материалам главного управления государственной статистики в АРК.

Исследование источников финансирования с 2000 по 2010 год показывает постепенное увеличение инвестиционной деятельности местных органов власти. Финансирование из местных бюджетов на этот вид деятельности увеличилось с 2000 по 2010 год более чем в 10 раз и составила на 01.01.2011 около 340 млн. грн.

Однако их удельный вес в общем объём инвестиций в основном капитале является незначительным и не превышает 5 %. (Табл. 4)

Проведенный анализ показывает низкий уровень развития в АРК совместного инвестирования (институтов совместного инвестирования, инвестиционных фондов и инвестиционных компаний). Удельный вес инвестиций инвестиционных фондов и инвестиционных компаний в основной капитал АРК за последние годы не превышал 2% от общего объема инвестиций и на 01.01.2011г. составил менее 30 млн. грн. Это связано с тем, что в АРК насчитывается всего 19 институтов совместного инвестирования всех видов. Кроме этого инвестиции из этих источников за время финансового кризиса сократились более чем в 5,5 раза.

Несмотря на продолжение финансового кризиса интерес иностранных инвесторов к вложению капитала в экономику АРК в целом не уменьшился. Привлекательность Крыма для инвесторов по нашему мнению можно охарактеризовать следующими факторами:

- 1) Крым имеет огромный курортный и туристический потенциал, который во многом до конца ещё не используется;
- 2) Близость к Европейским странам, странам Ближнего Востока, России и Белоруссии, странам Прибалтики;
- 3) Наличие морских портов с перспективами дальнейшего развития;
- 4) Важное стратегическое значение региона;
- 5) Большие энергетические перспективы.

На начало 2011 года иностранные инвестиции в экономику АРК составили 815,6 млн. дол., а весь совокупный капитал нерезидентов, включая заёмный капитал составил 875,4 млн. дол., что значительно больше, чем в Николаевской и Херсонской областях вместе взятых. [1, с. 220 – 221]

Таблица 5

Основные показатели инвестиционной деятельности южных регионов Украины

Южные регионы Украины	Прямые иностранные инвестиции, млн. дол. США	Прямые иностранные инвестиции на одного жителя региона, дол.
АР Крым	815,6	417,0
Николаевская область	181,2	152,8
Одесская область	1124,9	472,9
Херсонская область	202,8	186,2
Севастополь	162,8	429,9

Источник: составлено автором по материалам главного управления государственной статистики в АРК.

Основными международными инвесторами в экономику Крыма в настоящее время являются: банки России, Европейский банк реконструкций и развития, Международная финансовая корпорация, программа ТИКА Турецкой Республики.

Важным фактором, положительно влияющим на развитие инвестиционной деятельности в АРК, является ежегодное увеличение количества предприятий региона, созданных с участием иностранных учредителей. Исследования показывают, что на 01.01.2011 учредителями 2881 предприятия АРК являются нерезиденты из 79 стран мира. [3, с 55 – 60]

Наибольшее количество иностранных учредителей крымских предприятий представляют Российскую Федерацию (1496), увеличивается количество учредителей из Турецкой Республики. За последние годы количество предприятий АРК с турецкими учредителями увеличилось почти в три раза, со 107 до 310 предприятий. [3]

Исследования роли иностранных инвестиций показывают, что в целом средства иностранных инвесторов не влияют на общее положение в экономике, как в Украине, так и в Крыму. Их удельный вес в общей сумме инвестиций в основной капитал за последние 10 лет не превышал 14 %, а в отдельные годы составлял не более 5 %. [1, с. 220]

### **ВЫВОДЫ**

Таким образом, за период исследования с 2000 по 2010 г. в АРК наблюдается стабильная тенденция роста инвестиций в экономику АРК. На протяжении ряда лет сохраняется приоритет по размещению инвестиционного капитала в санаторно-курортной сфере, гостиничном и ресторанном хозяйстве, а также обрабатывающей промышленности. В АРК формируется специальный режим инвестиционной деятельности, направленный на создание благоприятного инвестиционного климата в республике.

В результате исследования выявлено, что предприятиями и организациями АРК стратегически не используются новые инвестиционные инструменты: факторинг, корпоративные облигации, лизинг, первичное публичное размещение ценных бумаг (ПРО), депозитарные расписки и другие финансовые инструменты.

Проведенный анализ показывает, что экономические процессы в АРК к концу 2010 года значительно оживились и в целом экономика выходит из кризиса. Инвестиции в основной капитал в 2010 году по сравнению с 2009 годом увеличились на 1244,6 млн. грн. [1, с.157] Прирост произошел по всем основным источникам финансирования за исключением средств иностранных инвесторов, кредитов банков и отечественных инвестиционных фондов и инвестиционных компаний.

**Перспективы дальнейших исследований.** В условиях модернизации экономики и проводимых правительством Украины экономических реформ возникает необходимость исследования новых видов и направлений инвестиционной деятельности, новых инвестиционных программ и проектов, новых инвестиционных инструментов и категорий и новых источников финансирования инвестиционной деятельности.

### **Список литературы**

1. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» от 18.09.1991 № 1560-ХІІ, с изменениями и дополнениями.
2. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2010 рік, Сімферополь 2011, 551 стр.
3. Единый Государственный реестр предприятий и организаций АРК на 01.01.11 / Глав. управ. статистики АРК. – Симферополь, 2011.
4. Постановление Кабинета Министров Украины от 28.12.2001 № 1801 «Об утверждении Программы развития инвестиционной деятельности на 2002 - 2010 года», с изменениями и дополнениями, внесенными постановлением Кабинета Министров Украины от 8.11.2006 № 1568.
5. Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 22.03.2007 № 387-5 / 07 «Об утверждении программы развития инвестиционной деятельности в Автономной Республике Крым до 2010 года».
6. Программа развития инвестиционной деятельности на 2011 – 2015 гг., проект.

7. Барилюк Н.Н., Сирош Н.В. Финансовый, банковский и инвестиционный потенциал Крыма: Науч.-практ. пособие. – Симферополь, 2008. – 244 с.
8. Барилюк Н.Н., Питюренко О.И., Сирош Н.В. Формирование инвестиционного потенциала – один из факторов развития АРК // Государственный информационный бюллетень № 10, 2008г., С. 24 - 26.
9. Сирош М.В. Реформування власності як чинник розвитку економічного потенціалу АРК // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2011. - №3. – С. 18-19

**Сирош М.В. Активізація інвестиційної діяльності як механізм прискореного розвитку економіки Криму** // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 169-175.

Проаналізовано інвестиційна діяльність в АРК та її тенденція за 10 років: з 2000 по 2010 рр.. Переглянуті основні джерела фінансування, роль і значення інвестицій в основний капітал, питома вага іноземних інвестицій в загальному обсязі капітальних інвестицій.

*Ключові слова:* інвестиції, капітальні інвестиції, джерела фінансування інвестиційної діяльності.

**Sirosh M.V. Activation of investment activity as a mechanism for accelerated economic development of Crimea** // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. - Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 169-175.

Analyzed the investment activity in the ARC and its trend over the 10 years from 2000 to 2010. Examined the main sources of funding, the role and importance of investment in fixed assets, the share of foreign investment in total capital investment.

*Keywords:* investment, capital investment, sources of financing investment activities.

*Статья поступила в редакцию 17. 05. 2012 г*

УДК 338.48:338.49

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*Сорока І. В.*

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Харків, Україна  
E-mail: [soroka\\_pisma@bk.ru](mailto:soroka_pisma@bk.ru)*

Розглянуто поняття «міжнародна туристична інфраструктура», її складові та основні функції. Проведено аналіз розвитку міжнародної туристичної інфраструктури в умовах глобальної фінансової нестабільності. Виявлено основні проблеми та перспективи розвитку міжнародної туристичної інфраструктури в умовах глобальної фінансової нестабільності.

**Ключові слова:** міжнародна туристична інфраструктура, туристська індустрія, готельне господарство.

### ВСТУП

В системі невиробничої сфери економіки, туризм більшою мірою піддається впливу зовнішніх факторів. У цьому сенсі вплив фінансової кризи на світову туристичну індустрію не є винятком, і фахівці говорять про негативні наслідки нестабільності світової економіки для подальшого розвитку туристичного бізнесу. Падіння попиту на організований відпочинок і збільшення витрат туроператорів вже призвело до банкрутства кількох туристських компаній. Як наслідок, в результаті кризових явищ, постраждала також така важлива складова туристичної діяльності як туристична інфраструктура, особливо готельна, ресторанна, транспортна індустрія та ін. За таких умов постає необхідність детальної оцінки стану туристичної інфраструктури та прогнозування її розвитку.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у розробку питань діагностики та всебічного аналізу стану та розвитку туристичного ринку внесли такі зарубіжні вчені Боуен Дж., Котлер Ф., Браймер Р., Гольднер Ч., Майкенз Дж., Макінтош Р. та вітчизняні вчені як Александрова Л., Біржаков М., Любіцева О., Квартальний В., Соколов Е., Якимович А., Кисельов Т., та ін. Проте дані дослідження не адаптовані до кризових умов. Останні прогнози розвитку туристичної індустрії публікуються на офіційному порталі Всесвітньої туристичної організації, що дає можливість оцінити загальну ситуацію розвитку туризму в світі. Але зазначимо, що аналіз розвитку міжнародної туристичної інфраструктури потребує більш детальної систематизації та удосконалення відповідно умов діяльності туристичного господарства.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Проаналізувати стан міжнародної туристичної інфраструктури в умовах глобальної фінансової нестабільності 2008-2010 рр. та визначити подальші перспективи її розвитку.



## ВИКЛАД ОСНОВНОЇ ЧАСТИНИ

Незважаючи на те, що сьогодні в організації міжнародного туризму існують та діють загальні принципи його формування, функціонування і розвитку, кожна країна, яка приділяє увагу цій галузі економіки, застосовує свої моделі туризму. Це обумовлено різними причинами, в основі яких лежать історичні, географічні, кліматичні, економічні і соціальні особливості кожної окремої країни чи регіону. Іншими словами, кожна країна, яка розвиває туристичну індустрію, намагається повністю використати всі ресурси з метою отримання значних валютних надходжень до бюджету. Інфраструктура являється однією з найважливіших аспектів формування привабливого іміджу країни.

Існує багато визначень для поняття «інфраструктура», серед вітчизняних та зарубіжних вчених нема єдиного визначення в класифікації інфраструктури. Наприклад, М. П. Комаров під інфраструктурою розуміє сукупність матеріально-технічних об'єктів, що забезпечують виконання основних функцій в різних сферах діяльності. [1, с. 20]. А на думку російських економістів В. П. Федько і Н. С. Федько «при визначенні меж інфраструктури і вичлененні її з системи суспільного виробництва, неприпустимо розглядати інфраструктуру як арифметичну суму галузей, які обслуговують економіку. Тільки комплекс галузей і видів діяльності, що мають функціональне єдине призначення і мають певні ознаки, може вважатися інфраструктурою» [2]. А. П. Голіков, Н. А. Казакова, О. А. Шуба в інфраструктуру включають складну систему комунікацій, об'єктів, споруд, а також організацій і закладів, що забезпечують життєдіяльність суспільства [3, с. 104].

На нашу думку, інфраструктура включає в себе не тільки матеріальну складову, але й діяльність, направлену на задоволення потреб суспільства. А поняття «туристична інфраструктура» – це сукупність туристичних підприємств і організацій, об'єктів і споруд, транспортних мереж і комунікацій, які забезпечують туристичну діяльність, направлені на створення туристичного іміджу країни і слугують для задоволення потреб кожного туриста.

Складові туристичної інфраструктури: матеріально-технічна база туризму (об'єкти розміщення, харчування, культури, обслуговування туристів тощо) та об'єкти загальногосподарського призначення (шляхи, системи водопостачання та каналізації, електричні мережі, зв'язок тощо). А саме:

- готельне господарство;
- курортно-рекреаційні заклади;
- об'єкти обслуговування (ресторани, кафе, клуби, дискотеки, аквапарки, яхт-клуби тощо);
- стоянки для автотранспортних засобів;
- об'єкти технічного та естетичного обладнання транспортних коридорів;
- малі форми для упорядкування пляжів і парків;
- елементи благоустрою екскурсійних маршрутів та туристичних зон;
- туристичні фірми, інформаційно-рекламні агентства

Інфраструктура відіграє роль ланки, що поєднує різні сектори туристичної галузі, включаючи кінцевого споживача.

Функціями інфраструктури туризму являються: забезпечення пересування, проживання, харчування туристів, задоволення їх культурних, комунальних, комунікаційних та інших потреб [4, с. 88].

Елементами інфраструктури туризму являються:

1. Первинні підприємства – туристичні фірми (туроператори та тур агенти), колективні (готелі, туристичні бази, пансіонати та ін..) та індивідуальні засоби розміщення, внутрішньо маршрутний транспорт, пункти прокату туристичного спорядження і інвентарю, агентства реалізації туристичних турів, організації, що пропонують екскурсійні послуги та послуги гідів-перекладачів тощо.

2. Вторинні підприємства сфери послуг, якими користується турист – міжнародний та місцевий транспорт, підприємства торгівлі та харчування, відділення зв'язку, пункти обміну валюти, культурно-масові заклади, комунальні підприємства, контрольно-рятувальні служби тощо.

3. Спільні підприємства.

На нашу думку, на розвиток міжнародного туризму найбільше впливають готельний бізнес, транспорт, туристичні агентства, туроператори та глобальні системи бронювання і резервування.

Так як базою будь-якого туристичного продукту являється засоби розміщення (готелі, мотелі, пансіонати і т.д.), наявність таких послуг в тому чи іншому регіоні в значній мірі впливає на туристичні потоки.

В міжнародній готельній індустрії розвинена практика поділу готелів на групи, в залежності від комплексу послуг, що надаються. Це залежить від кількісних та якісних характеристик готельної споруди, номерного фонду, інфраструктури, асортименту основних та другорядних послуг, кваліфікації персоналу. Всього нараховується більш ніж 30 кваліфікацій готелів, наприклад в Греції використовується система літер (А-В-С-Д), в Великобританії «корон» (готелі) або «ключів» (кемпінги), у Китаї крім п'ятизіркової системи існують специфічні назви, які прирівнюють за комфортом до кількості зірок. Міжнародною системою прийнято називати систему зірок (від одної до п'яти), запропонованою ЮНВТО. Отже, всі системи відрізняються стандартами обслуговування, що є наслідком історично-культурних особливостей та обумовлено національними традиціями і звичками.

Показники, що використовуються в міжнародній готельній індустрії:

1. Occupancy - загрузка, занятість чи заповненість готелю;
2. ADR (Average daily room rate) - середня ціна за номер/ніч;
3. Room Yield або RevPAR (Revenue per available room per day) – прибуток номерного фонду на один номер в день;
4. GOPPAR (Gross operating profit per available room) - валовий операційний прибуток на один номер, що визначається як валовий операційний прибуток (GOP) на один доступний номер в день, де GOP рівний суммі всієї виручки, зменшеної на прямі витрати операційних департаментів та на нерозподілені витрати;
5. EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – прибутки без вирахування прибуткового податку і амортизації.

Дослідження динаміки за 2008-2009 рр., показало, що міжнародні готельні ланки в кризових ситуаціях показують більшу стійкість фінансових показників, в порівнянні з готелями, що працюють обособлено. В самостійних готелях відбувалось значне зниження фінансових показників. Так, показники ADR (середня

ціна за номер) та RevPar (прибуток за номер) в 2009 р. в порівнянні з 2008 р. зменшилися на 17% та 40% відповідно. За цей же період в готелях, які входять до складу відомих ланок показники ADR та RevPar зменшились всього на 2% і на 15% [5].

Заповнюваність та прибутковість готельної індустрії в основних європейських містах в період фінансової нестабільності значно знизився. Лише готельні комплекси Німеччини минула кризова хвиля. З точки зору євро, показники RevPAR вдалось підвищити лише готелям Берліна і Хельсінкі (в порівнянні з показниками жовтня 2007 року). З точки зору національних валют дві вищезгадані європейські столиці приєдналися до Осло і Стокгольму, що покращили показники RevPAR на 5% та на 0,5% відповідно. Що стосується Лондона, Лісабона, Брюсселя, Варшави і Москви, то не зважаючи на підвищення показників ADR через пониження рівня заповнення, показники RevPAR дали негативну динаміку [5]. (Таблиця 1.).

Таблиця 1.

Діяльність європейських готелів (2008 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2007 р.) [6]

Столиці Європи	Загрузка % динаміка	ADR (€) % динаміка	revPAR (€)	revPAR (€) % динаміка
Амстердам	-7	-2	116	-9
Берлін	-0.8	12	90	11
Брюссель	-5	3	102	-2
Копенгаген	-13	-2	76	-14
Дублін	-9	-11	76	-19
Хельсінкі	-0.7	3	83	2
Лісабон	-9	4	85	-5
Лондон	-3	-11	154	-14
Мадрид	-14	-3	85	-17
Москва	-4	1	214	-3
Осло	-3	-3	91	-6
Прага	-16	-10	102	-25
Рим	-15	-6	129	-20
Стокгольм	-2	-4	92	-6
Таллінн	-15	-5	30	-19
Відень	-0.8	-0.6	120	-1
Варшава	-6	6	85	-0.2

Як показано в таблиці, для готельного господарства Європи саме 2008 р. став початком фінансової нестабільності.

З точки зору фахівців найбільші втрати понесла французька столиця: за 2008-2009 рр темпи падіння склали 32%. Зниження показників прибутковості Парижу відкинуло його на четверте місце в списку найприбутковіших готельних ринків Європи після Лондона, Амстердама і Берліна.

Значне падіння показників попиту та прибутковості пережили також Амстердам і Відень. Середні цифри заповнення готелів в голландській столиці знизилась більш чим на 9%, а показники прибутковості за номер – на 14,3%, а рівень заповнення віденських готелів впав на 9,2%.

У 2010 року, за даними European Cities Marketing, в 27 країнах Євросоюзу збільшився рівень завантаження готелів, досягнувши показників передкризового періоду. В цілому результат заповнюваності готелів встановився на рівні 75%, а в деяких країнах ЄС завантаження досягло 80%. У Лондоні, Венеції, Амстердамі, Парижі, Цюриху, Мюнхені, Берліні і Сан-Себастьяні показник завантаження готелів перевищив 85%. При цьому готелі бюджетних категорій показували кращі результати заповнюваності, чим готелі інших категорій [7].

Що стосується України, то зниження основних показників готельної нерухомості спостерігалось у другому півріччі 2008 р. В столиці було заморожено реалізацію 70% готельних об'єктів. Проте, зниження рівня заповнюваності готелів (близько 50%) майже не відзначилося на ціновій політиці готелів. За даними компанії Knight Frank LLC Ukraine, в готелях столиці вартість номера категорії стандарт була: для трьох зірок – 104\$, для чотирьох – 253\$, для п'яти зірок – 448\$. В порівнянні з початком року дані ціни були зменшені всього на 3-5%.

Зменшення обсягів в'їзного потоку у I кварталі 2009 р. відбулося за рахунок зменшення числа поїздок за рахунок скорочення кількості подорожуючих з країн: Білорусії (↓на 42 % або на 5,1 тис. осіб), Великобританії (↓на 31 % або на 1,3 тис. осіб), Молдовії (↓на 8 % або на 1,4 тис. осіб), Німеччини (↓на 31 % або на 3,3 тис. осіб), Польщі (↓на 35 % або на 15 тис. осіб), Росії (↓на 7 % або на 3,7 тис. осіб), Туреччини (↓на 27 % або на 1,4 тис. осіб), Азербайджану (↓на 16 % або на 2,2 тис. осіб), Грузії (↓на 31 % або на 2,6 тис. осіб), Словаччини (↓на 25 % або на 38,8 тис. осіб), Угорщини (↓на 39 % або на 107,2 тис. осіб) [8].

В умовах глобальної економічної нестабільності, подальший розвиток готельного господарства вимагає підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств на внутрішньому й світовому туристському ринку. Однак неможливо розробити пропозиції, єдині для усіх готельних підприємств, які забезпечили б гарантований успіх. Рекомендації з удосконалення та розвитку готельного господарства найбільш доцільні для кожного конкретного ринку (міжнародного, внутрішнього, регіонального, місцевого). Тому в сучасних умовах значної нерівномірності розвитку регіонів України необхідно особливу увагу приділяти розробці регіональних стратегій розвитку готельного господарства, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності й економічної ефективності регіональних готельних комплексів.

Сучасний транспорт дає можливість переміщатись туристам під час подорожей на будь-які відстані та за максимально короткі строки.

На світових транспортних ринках відбувається постійний ріст конкурентоспроможності різних видів транспорту, посилення потенційної можливості їх взаємозамінності, розвиток змішаних повідомлень (таблиця 3.).

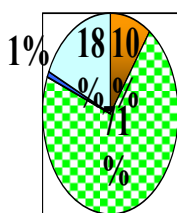
Таблиця 3.

Протяжність міжнародної транспортної системи світу в 1997-2010 рр. [4; 10]

Види транспортних шляхів	1997	2000	2010
Залізничний транспорт	1600	1180	1250
Автомобільний	23665	28000	28700
Морський	530	550	550
Повітряні шляхи	9800	10500	10670

На сучасному етапі міжнародна транспортна інфраструктура стає важливим фактором в розробці та просуванні туристичних подорожей, отже повинна відповідати найновішим тенденціям, бути зручною та надійною у використанні.

В період глобальної фінансової нестабільності основними видами пересування залишилися автомобільний та повітряний транспорт (рис. 1.). Підвищення цін на бензин та авіаквитки, попри всі прогнози експертів, не зменшив загальну статистику. Найбільш поширеними подорожами серед туристів також залишилися автобусні та авіа тури. Автобусні тури користуються попитом у туристів з середнім рівнем доходу, в той час як авіатурам надають перевагу більш заможні туристи, або любителі екзотичних віддалених країн.



- 10% - залізничний транспорт
- 71% - автомобільний транспорт
- 1% - морський транспорт
- 18% - повітряний транспорт

Рис. 1. Структура міжнародного пасажирообігу в 2007-2010рр.  
[складено автором за матеріалами 4; 8]

Світовий повітряний транспорт відрізняється високою концентрацією. В світі нараховується понад 1,5 тис. авіакомпаній. На долю 20 найбільших авіакомпаній приходить ½ світових перевозок пасажирів та 61% пасажирообігу. Найвідоміші авіакомпанії на туристичному ринку Etihad Airways, [American Airlines](#), Cathay Pacific Airways, [Qatar Airways](#), [Korean Air](#) Lufthansa Group, British Airways, Singapore Airlines, Emirates Airlines, [Malaysia Airlines](#) та ін. В останні роки зростають темпи використання широко фюзеляжних літаків, що спеціалізуються на міжнародних чартерних перевозках. Ціни за чартери є більш постійними та дешевшими, вони входять в основу туристичного пакету, разом з проживанням, харчуванням та

страховкою. В період 2008-2010 рр., плануючи свій відпочинок, туристи у світі більш цікавилися саме турами з чартерними рейсами, аніж регулярними, які коштують дорожче.

Автомобільний транспорт лідирує по основним показникам і є найпопулярнішим видом. З'єднання автодоріг деяких держав, дозволило здійснювати внутрішні та міжрегіональні перевозки, наприклад між Західною та Східною Європою, між Західною Європою та Азією з можливим виходом в Південно-Східну Азію до Сінгапуру. Для міжрегіональних транспортних перевозок важливе значення мають дальні швидкісні автодороги (наприклад Панамериканська система автомагістралей в 34 тис. км, які ведуть з США в столиці та великі міста країн Південної Америки). В перспективі вони можуть отримати розвиток в Євразії, де уже існуючі дороги через Туреччину йдуть на Близький Схід, з Росії в прикордонні країни Азії.

Автобусні тури та самостійний автомобільний туризм зазнали різкого спаду у світі (майже на 40%) на початку 2008 р. Проте уже в кінці 2008- на початку 2009 ситуація значно покращилася. Автобусні тури популярні в Європі, Азії [11]. Турам на власному автомобілі надають перевагу в Північній Америці та Центральній Європі. Це найкращий вибір транспорту для туристів, які страждають акрофобією.

Міжнародні системи бронювання та резервування можуть стати альтернативним каналом продажу туристського продукту, тому що мають ряд переваг: швидкість інформаційних потоків та розширення можливостей вибору та бронювання. Планування майбутньої подорожі може зайняти багато часу і потребує зусиль. У потенційних туристів, одним із головних факторів вибору країни є бажання відвідати відомі історичні місця. Ще до того, як довіритись туристичному агентству майбутній турист збирає інформацію за допомогою мережі Інтернет, щоб порівняти ціни на транспорт, готельні та екскурсійні послуги. За останні роки кількість людей, що використовують в Інтернеті пошукові системи для вибору своїх поїздок досягло 66% [12]. Інтернет сторінки туроператорів та авіакомпаній – також являються важливими складовими ринку туристських online послуг, адже пошукові системи турів та авіаквитків дають змогу достеменно вивчити цінову політику тої чи іншої країни. Також існують пошукові системи, які дозволяють туристу напряму купувати готель, трансфер та авіаквиток, наприклад Booking.com [13], [Content Inn](#) [14], [Travelmenu](#) [15] тощо. Зазвичай на таких сайтах є можливість проконсультуватись в режимі online, та дізнатись всю необхідну інформацію не виходячи з дому і оплатити тур, залишивши номер банківської картки. Введення на міжнародний ринок електронних документів дав змогу отримувати ваучер на поселення, авіаквиток, страховий поліс та ін. по електронній пошті.

Фінансова криза змусила туристів детальніше планувати свій відпочинок, прискіпливо вибирати найдешевший варіант. Подібні online системи бронювання дають перевагу при плануванні ділових поїздок, подорожей з метою відвідати друзів або при бажанні спланувати індивідуальний нестандартний тур. Перевагами тут будуть нижчі ціни та широкий вибір засобів розміщення. Проте такі самостійні тури не підходять для людей, що не володіють іноземними мовами, або тих, що надають перевагу пакетним пляжним та екскурсійним турам в екзотичні країни

(Турція, Єгипет, Тайланд, Куба, Шрі-Ланка та ін.). Адаже пакетні тури сплановані так, що туристи завжди знаходяться в безпеці та мають всі необхідні послуги для найбільш комфортного відпочинку. Таким чином мережа Інтернет вже відкрила простір для туристичного бізнесу. Передбачають, що придбання подорожей online в найближчий час зростатиме і в підтвердження тому є висвітлення цієї теми під час туристичної конференції в ОАЕ, в 2011 році.

По показникам ЮНВТО [9], незважаючи на кризу, міжнародний туризм показав тенденцію до швидкого відновлення. За 2010 р. міжнародні туристичні потоки виросли на 6%, а в 2011 р. вони більш стабілізувалися і показали середній стабільний приріст – 4%.

В Європі процес відновлення протікав повільніше (+3%), ніж в інших регіонах світу. І все ж за 2010 р. на більшості напрямлень були зафіксовані позитивні результати, особливо в Західній Європі (+4%), Центральній та Східній Європі (+4%), Південній та Середземноморській Європі (+2%). І тільки в Північній Європі все ще прослідковуються мінусові показники (-3%), що негативно впливають на середні показники всього регіону [9].

Що стосується України, то як і для інших держав світу, 2008-2010 рр стали кризовими, проте більшість з вітчизняних туристичних компаній на власному досвіді усвідомили, що і в кризі люди не перестають подорожувати. Тобто туристичні послуги як і раніше користуються попитом. Про те, що галузь і досі актуальна свідчить і той факт, що кількість бажаючих отримати ліцензії на туристичну діяльність тільки зростає. Згідно з офіційними даними, минулого року в Україні налічувалося 6200 туристичних агентств і туроператорів, а цього року їх число склало 7000 [16]. Єдина перешкода для припливу ще більшої кількості туристів - недостатня презентація пам'яток України на світовому ринку туристичних послуг.

Виведення України до числа передових туристичних держав світу є завданням комплексним і вимагає системних зусиль від усіх гілок влади. Для цього необхідно вирішити певні законодавчі проблеми, узгодити роботу всіх учасників туристичного ринку і через системне фінансування, політичну й ідеологічну підтримку забезпечити сталий розвиток туризму. Здійснення повною мірою вищезгаданих заходів не тільки допоможе розвитку туристичної галузі, а й сприятиме зміцненню економіки всієї країни, а значить і підвищенню добробуту українців. Євро-2012 для України реальний шанс розвинути туристичну інфраструктуру до європейського рівня.

Органами місцевого самоврядування у Львові, Харкові, Києві і Донецьку та областях реалізується Регіональна програма з підготовки та проведення Євро-2012, яка визначає комплекс проектів, запланованих до реалізації в рамках підготовки областей до змагань чемпіонату Європи з футболу. Велика увага у цій програмі присвячена саме розбудові туристичної інфраструктури.

Для реалізації даної програми, за інформацією Департаменту "Євро-2012", на підготовку об'єктів до "Євро-2012" в Україні виділено понад 20 млрд. грн. державних та понад 1,5 млрд. грн. місцевих коштів, також використано приватні інвестиції [17].

Готельні оператори України за підсумками 23 днів проведення Євро-2012 чекають на прибутки в розмірі понад 4 мільйони євро. Але ця цифра може істотно зменшитися, якщо ціни на готельні послуги не будуть знижені в порівнянні з прогнозованими. Заклади громадського харчування, розташовані поблизу стадіонів, на яких проводимуться ігри чемпіонату, чекають збільшення доходу на 30-50%. Туристичні оператори по прогнозам фахівців [17] повинні отримати прибуток в розмірі близько 200 мільйонів євро. При розрахунку цієї суми бралися до уваги вартість послуг на організацію і проведення трансфертів, розміщення в готелях і екскурсійне обслуговування уболівальників. Але у зв'язку з плачевним станом сервісу і недостатнім фінансуванням значна кількість об'єктів так і залишаться без уваги, а туроператори – без очікуваного прибутку.

### ВИСНОВОК

Інфраструктура туризму розвивається такими темпами, що можна говорити все про індустрію туризму. Індустрія туризму - сукупність засобів розміщення, транспортних засобів, об'єктів харчування, розважального, пізнавального, ділового, оздоровчого, спортивного та іншого призначення, організацій, що займаються тур операторською та тур агентською діяльністю, а також організацій, що пропонують екскурсійні послуги і послуги гідів-перекладачів [4, с. 91]. Всі сегменти індустрії туризму, звичайно, взаємопов'язані і взаємозалежні.

Отже, інфраструктура туризму являє собою величезний механізм, який повинен працювати безперебійно. Від того, як працює окрема ланка залежить вся робота механізму. Туризм являється прибутковою діяльністю і ті країни, які вкладають в нього кошти отримують значний вклад в економіку. Таким чином, туризм напряму впливає на ріст бюджету не тільки країни, але й окремого регіону.

### Список літератури

1. Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира: Учебник / М.П. Комаров. – СПб: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 347 с.
2. Абчук В. А. Коммерция: Учеб / В.А. Абчук. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 475 с.
3. Голиков А.П. Экономика Украины: факторы производства, отраслевая структура, размещение, тенденции развития. Учебное пособие / А.П. Голиков, Н.А. Казакова, Е.А. Шуба. – Харьков: ХНУ, 2003. – 164 с.
4. Юрченко С. А. Инфраструктура мира: Учебник / С.А. Юрченко. – Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2006. – 328 с.
5. Гостиничные сети показывают большую устойчивость в кризисных ситуациях, чем самостоятельные отели [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://prohotel.ru/news-145176/0/>
6. Статистична інформація готельного господарства світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.str.com/News/HDC\\_Europe.aspx](http://www.str.com/News/HDC_Europe.aspx)
7. Гостиничный бизнес в Северной Европе - показатели RevPAR и ADR демонстрируют максимальный рост в Европе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://prohotel.ru/news-146477/0/>
8. Статистичний щорічник України за 2008 р. / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 664 с.



9. Туризм вновь подтвердил свою способность эффективно восстанавливаться [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://prohotel.ru/news-146657/0/>
10. Фастовець О. О. Організація транспортних подорожей і перевезень туристів : Навч. посіб. / О.О. Фастовець. — К.: Вид-во ФПУ, 2007- С. 17-34.
11. Ухудшение положения в мировой индустрии туризма // Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 2009. — № 68. — С. 16.
12. Туристический рынок попал в "паутину" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://prohotel.ru/news-148050/0/>
13. Система online бронювання [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.booking.com>
14. Система online бронювання [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.lookforcontent.com/ru/>
15. Система online бронювання [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.travelmenu.ua/>
16. Статистика туризма в Украине [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.marketing.vc/report.php?issue=424>
17. Анатолий Пахля: «Евро-2012 станет серьезным толчком для развития туризма в Украине» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://prohotelia.com.ua/2009/09/>

**Сорока И. В. Проблемы и перспективы развития международной туристической инфраструктуры в условиях глобальной экономической нестабильности/ Сорока И. В.// Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и Управление. — 2012. — Т. 25 (64), № 1. - С. 176-185.**

Рассмотрено понятие «международной туристической инфраструктуры», ее составляющие и основные функции. Проведен анализ развития международной туристической инфраструктуры в условиях глобальной финансовой нестабильности. Выявлено основные проблемы та перспективы развития международной туристической инфраструктуры в условиях глобальной финансовой нестабильности.

**Ключевые слова:** международная туристическая инфраструктура, туристская индустрия, гостиничное хозяйство.

**Soroka I. V. The problems and prospects of development of international tourist infrastructure under the conditions of global financial instability/ Soroka I. V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. — Series: Economy and Management. — 2012. — Vol. 25 (64), № 1. — P. 176-185.**

The concept «international tourist infrastructure», its components and basic functions are considered. The development of international tourist infrastructure under the conditions of financial instability is analyzed. Basic problems and trends of international tourist infrastructure under the conditions of financial instability are revealed.

**Keywords:** international tourist infrastructure, tourist industry, hotel economy.

*Статья поступила в редакцию 15. 05. 2012 г*

**УДК 336.16**

## **ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА УКРАИНЫ**

***Федоров И.А.***

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Украина  
e-mail: fedorovyalta@yandex.ru*

В работе исследуется динамика формирования и обслуживания внешнего государственного долга, выявлены тенденции поведения внешнего государственного долга и сделаны предложения по реализации государственной политики управления государственным долгом

**Ключевые слова:** государственный долг, внешний государственный долг, расходы бюджета.

### **ВВЕДЕНИЕ**

Проблема государственного долга наряду с проблемой бюджетного дефицита актуальна для большинства государств на современном этапе и ситуация в Украине не является исключением. Особое значение тема управления государственным долгом получила в 2003 году, на который пришелся пик долговых выплат. После этого основным целевым ориентиром государственной долговой политики стало снижения уровня государственного долга по отношению к ВВП и расходов бюджета по его обслуживанию. В результате воздействия мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. на финансовую систему Украины проблемы роста государственного долга и расходов бюджета, связанных с его обслуживанием становятся все более актуальными. Резкое увеличение объемов государственных заимствований, повышение доли внешнего долга в 2008-2010 гг. вновь ставят на повестку дня проблемы эффективного управления государственным внешним долгом.

Проблемами оценки влияния государственного долга на стабильность финансовой системы и финансовую безопасность занимались отечественные экономисты, среди которых следует указать работы Т. Бондарук, Т. Вахненко, Н. Ермошенко, С. Колодий, О. Царук и других ученых [1-7]. Вместе с тем, актуальные особенности формирования и обслуживания внешнего государственного долга остаются не до конца раскрытыми, что не позволяет делать обоснованные выводы и предложения в области политики управления государственным долгом.

Целью работы является изучение и оценка, выявление тенденций динамики внешнего государственного долга и расходов государственного бюджета на его обслуживание.

Для достижения указанной цели поставлены и решены следующие научные задачи:

- исследовать абсолютную и относительную динамику государственного долга и расходов бюджета на обслуживание внешнего государственного долга;
- выявить тенденции формирования и обслуживания внешнего государственного долга с целью обеспечения финансовой безопасности государства.

**РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Вначале проведем исследование динамики внешнего государственного долга в последние годы с целью выявления и идентификации ее основных тенденций и закономерностей.

В течение 2005-2011 гг. общая сумма внешнего государственного долга выросла более чем в четыре с половиной раза, с 59,0 млрд. грн. до 299,4 млрд. грн. Причем если в 2005-2007 гг. динамика роста внешнего государственного долга была умеренная, то с 2008 года внешний государственный долг в номинальных ценах увеличился более чем в два раза (рис. 1).



Рис. 1. Государственный долг и внешний государственный долг в Украине в 2005-2011 гг.

Источник: рассчитано на основе данных Министерства финансов Украины

В рамках исследуемого периода доля внешнего государственного долга в структуре государственного долга Украины снизилась на 12,1%, с 75,4% в 2005 году до 63,3% в 2011 году (рис.2). При этом в 2006-2007 гг. имело место незначительное увеличение доли внешнего долга в условиях экономического роста.

Внешний государственный долг по отношению к ВВП увеличился на 9,3%, с 13,4% в 2005 году до 22,7% в 2011 году.

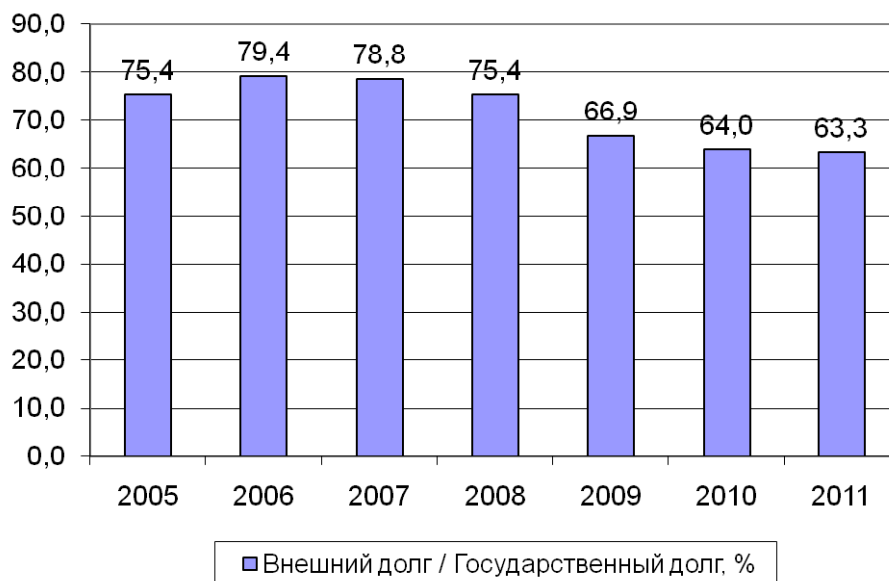


Рис. 2. Доля внешнего долга в структуре государственного долга в 2005-2011 гг., %  
 Источник: рассчитано на основе данных Министерства финансов Украины

При этом в 2006-2007 гг. имело место снижение внешнего долга по отношению к ВВП, а с 2008 года достаточно резкое увеличение, которое продолжалось до 2010 года (рис. 3). После этого в 2011 году внешний государственный долг по отношению к ВВП несколько снизился.

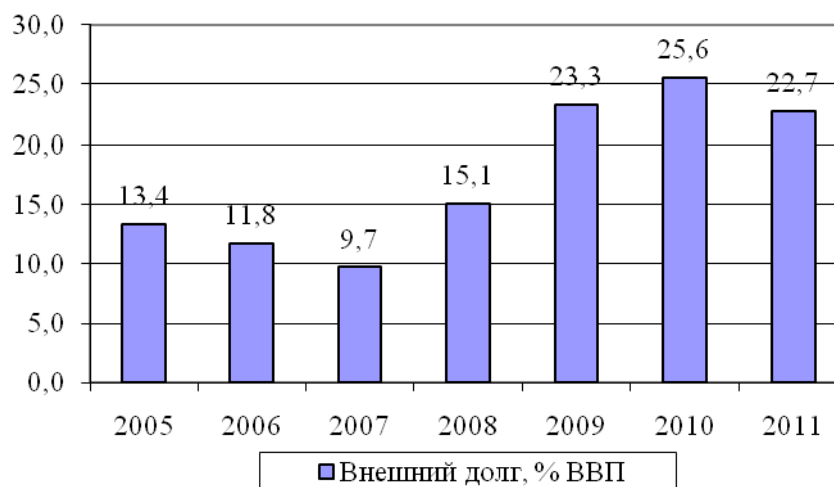


Рис. 3. Динамика внешнего долга по отношению к ВВП в 2005-2011 гг., (%)  
 Источник: рассчитано на основе данных Министерства финансов Украины

В течение всего исследуемого периода прямой внешний государственный долг преобладает над гарантированным. В 2005-2007 гг. имеет место определенная стабильность в структуре внешнего государственного долга, причем на прямой государственный долг приходится около 75 %, а на гарантированный внешний государственный долг около 25 %, а в 2009-2011 гг. имела место стабилизация структуры внешнего государственного долга на новом уровне: около 65% составляет прямой долг и соответственно около 35% гарантированный (рис. 4).



Рис. 4. Структура внешнего долга в разрезе прямого и гарантированного долга в 2005-2011 гг. (%)

Источник: рассчитано на основе данных Министерства финансов Украины

В течение рассматриваемого периода имеет место увеличение удельного веса задолженности по займам, предоставленным международными организациями экономического развития, и в 2009-2011 гг. он составляет около 50% внешнего долга. Резко сократилась доля задолженности по займам предоставленным зарубежными органами управления, с около 20% в 2005 году до 3% в 2011 году.

Анализ данных, представленных на рисунке 5, позволяет сделать следующие выводы:

- 1) в течение рассматриваемого периода имеет место увеличение удельного веса задолженности по займам, предоставленным международными организациями экономического развития, и в 2009-2011 гг. он составляет около 50% внешнего долга;
- 2) резко сократилась доля задолженности по займам предоставленным зарубежными органами управления, с около 20% в 2005 году до 3% в 2011 году.



Рис. 5. Структура внешнего государственного долга в разрезе кредиторов в 2005-2011 гг. (%)

Источник: рассчитано на основе данных Министерства финансов Украины

Исходя из принятых в мирохозяйственной практике критериев (отношение государственного внешнего долга к ВВП, годовому экспорту, а также его обслуживания к годовому экспорту и доходам госбюджета), Украину сегодня следует отнести к «среднезадолжавшим» странам. В Украине не наблюдалось превышение критического уровня этого показателя (225%), как, например, в Польше (1992-1995 гг.) и Венгрии (1993-1995 гг.). Однако мы имеем едва ли не самое неблагоприятное соотношение внешнего долга и ВВП: у нас оно приближается к 30% при критическом уровне в 50%.

В результате финансового кризиса резко возросли расходы сводного бюджета на обслуживание внешнего долга в Украине. Если в течение длительного периода времени они были относительно постоянными и составляли около 2 млрд. грн. в

год, то с 2008 года их величина резко возрастает и достигает в 2009 году 4889 млн. грн. (рис.6).

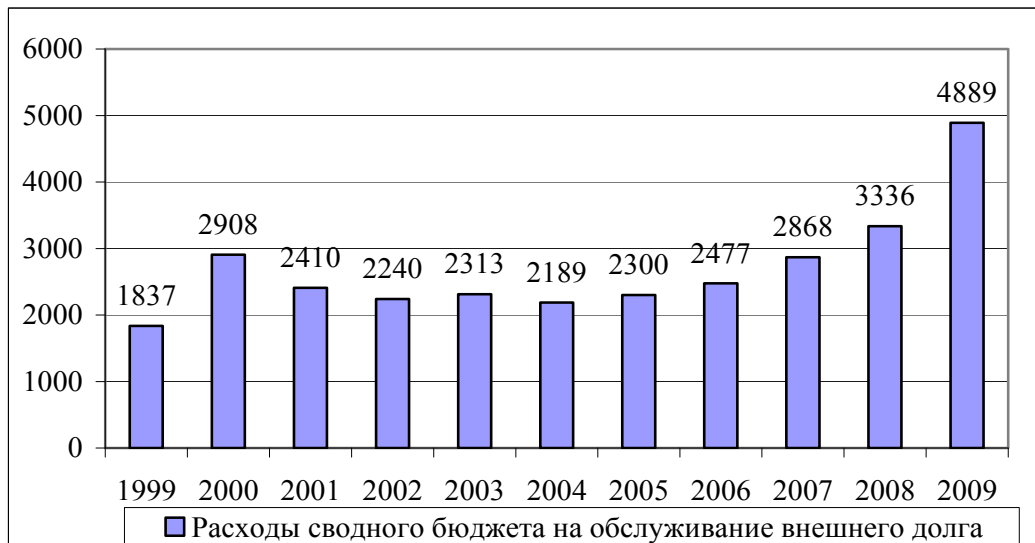


Рис. 6. Расходы сводного бюджета на обслуживание внешнего государственного долга, млн. грн.

## ВЫВОДЫ

В результате проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы:

1. Украина, в силу определенных социально-экономических и общественно-политических обстоятельств, выступает нетто-должником на внешнем кредитном рынке, а львиную долю ее внешней задолженности составляет государственная. Основными факторами, которые активизировали внешние заимствования в Украине являются:

- несбалансированность государственных финансов с начала независимости и хронический дефицит текущего счета платежного баланса;
- нестабильность денежной единицы, отсутствие эффективной энергосберегающей политики и чрезмерная импортная энергетическая зависимость;
- существенная потребность в инвестициях на фоне тотального снижения инвестиционной активности;
- невозможность привлечения значительных средств населения в банковский сектор;
- значительный отток капитала за пределы Украины и в соответствии с этим нехватка средств для реализации социально-экономических преобразований.

2. Проведенный мониторинг государственного внешнего долга в разрезе динамики и структуры позволил сделать выводы о низком уровне долговой безопасности украинского государства и констатировать, что внешняя

задолженность становится определяющей детерминантой финансовой безопасности Украины в условиях нарастающей финансовой глобализации:

- хотя абсолютный размер внешнего долга Украины по сравнению с долгами крупнейших стран-должников является незначительным (он меньше в 15 раз от внешнего долга Бразилии, в 12,5 раз от Мексики и России, почти в 11 раз от Китая, в 58 раз от США), однако Украина относится к рангу тех стран, которые галопирующими темпами наращивают свой внешний долг. Особенно в условиях финансового кризиса;

- структура внешнего государственного долга по признаку использования привлеченных ресурсов свидетельствует, что внешние займы преимущественно используются на текущие потребности государства;

- осуществление так называемого "критического импорта". Внешние заимствования выступают одним из инструментов смягчения финансовых проблем и оживления экономической конъюнктуры на этапе трансформации, но вместе с тем чрезмерное и неэффективное использование внешнего долга обуславливает трансформацию фискальных проблем в долговые;

3. Ключевой проблемой финансовой безопасности сегодня и в ближайшие годы является пиковые нагрузки платежей по обслуживанию и погашению внешней задолженности в отдельных периодах. Такого рода проблемы являются следствием отсутствия взвешенной политики в сфере внешних заимствований, и в частности:

- неэффективное использование внешних займов;
- краткосрочность внешних рыночных заимствований правительства, что привело к концентрации платежей по обслуживанию долга в узком временном интервале;
- экономически необоснованное привлечение сверхдорогих займов в условиях стагнирующей экономики Украины (2008-2009 гг.).

4. Динамика долговых процессов Украина перешла в стадию погашения внешней задолженности, что приводит к оттоку необходимых для экономического развития финансовых ресурсов. На основе критического анализа потенциальных источников, которыми можно воспользоваться для выполнения долговых обязательств, обоснованно и доказано, что их резерв для Украины ограничен, а потому без радикальных структурных реформ и из-за отсутствия продуманной долговой стратегии Украины в ближайшем будущем можно ожидать финансовое банкротство, что отражается в настоящее время динамикой мировых рейтингов платежеспособности Украины.

Взаимоотношения Украины с иностранными кредиторами и международными финансовыми организациями, ее участие в международных финансово-кредитных потоках должны соответствовать критерию гармоничного сочетания процессов глобализации с одновременным соблюдением национальных обособленных интересов и стратегических ориентиров. Укрепление долгового суверенитета Украины, повышение ее кредитного рейтинга и международной репутации можно достичь путем активизации менеджмента долгового процесса, как обязательного атрибута государственных финансов, призванного обеспечить: разработку долгосрочной долговой стратегии, постоянный мониторинг конъюнктуры на



рынках капиталов, оценку долговых и рыночных рисков, тщательный учет всех пассивов государства, создание соответствующих информационных баз данных.

#### Список литературы

1. Бондарук Т.Г. Причины роста внешнего государственного долга и его обслуживание в странах переходной экономики / Т.Г. Бондарук // Сборник работ молодых ученых. – К.: Институт мировой экономики и международных отношений НАН Украины. – 2003. – Вып.5. – С22-29.
2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Вахненко Т.П. // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 14 – 28.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. / Єрмошенко М.М. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
4. Колодий С.Ю. Институциональное регулирование формирования и использования финансовых ресурсов государства в посттрансформационной экономике / С.Ю. Колодий. – Симферополь: ООО «ДиАйПи», 2011. – 328 с.
5. Особливості та пріоритети боргової політики України. Аналітична доповідь. Підкомітет з питань державного боргу, запозичень та інвестицій комітету з питань бюджету ВРУ— // <http://www.niss.gov.ua>
6. Саєнко О. Методичні підходи до оцінки рівня забезпечення національної економічної безпеки / Збірник тез доповідей II Науково-практичного семінару з міжнародною участю (16-18 грудня 2008 року). / Саєнко О. – Тернопіль, 2008. – С. 200-201.
7. Царук О.В. Оцінка боргового фінансування дефіциту державного бюджету України // Фінанси України. / Царук О.В. – 2010. - № 4. – С. 98 - 101.

**Федоров І.О. Тенденції формування та обслуговування зовнішнього державного боргу України / Федоров І.О. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 186-193.**

В роботі досліджується динаміка формування та обслуговування зовнішнього державного боргу та виявлені тенденції поведінки на зовнішнього державного боргу і зроблені пропозиції щодо реалізації державної політики управління державним боргом.

**Ключові слова:** державний борг, зовнішній державний борг, видатки бюджету.

**Fedorov I.A. Tendencies of the formation and maintenance of the external public debt in Ukraine / Fedorov I.A. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 186-193.**

In this paper we investigate the dynamics of the formation and maintenance of the external public debt, the behavior tendencies of foreign debt and made suggestions for implementing the state policy of public debt management

**Keywords:** public debt, foreign debt, budget expenditures.

*Статья поступила в редакцию 17. 05. 2012 г*

УДК 339.92

## ВПЛИВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА РОЗВИТОК ТРАНЗИТНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ (НА ПРИКЛАДІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ)

*Фреяк А.В.*

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, Київ, Україна*

*E-mail: [alyonaf31@rambler.ru](mailto:alyonaf31@rambler.ru)*

У статті проаналізовано стан транзитного потенціалу України та її Західного регіону, визначено основні проблеми, що перешкоджають ефективній реалізації транзитних функцій територій та запропоновано шляхи їх вирішення за рахунок використання переваг транскордонного співробітництва.

**Ключові слова:** транзитний потенціал, програми транскордонного співробітництва, прикордонна інфраструктура, транспортна система.

### ВСТУП

Євроінтеграційні перспективи України та можливості розвитку транскордонного співробітництва на західних кордонах держави вимагають ефективного функціонування транспортної інфраструктури. Транспортний сектор відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни, адже розвинена транспортна система є передумовою економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і якості життя населення. Для України як транзитної держави, в умовах посткризового етапу розвитку економіки та обмеженості державного фінансування програм соціально-економічного розвитку територій, особливого значення набувають фінансові можливості, що пропонуються ЄС в рамках програм транскордонного співробітництва. За умов ефективного використання можливостей транскордонної співпраці транзитний потенціал України може стати джерелом інвестиційних ресурсів та фактором економічного зростання, мультиплікативно впливаючи на основні галузі національної економіки.

Проблеми ефективного використання транзитного потенціалу України активно досліджується багатьма українськими дослідниками, ученими, фахівцями різних галузей науки й практики, серед яких: В. Засадко, С. Ільченко, А. Колесников, Н. Кушнір, О. Мініна, О. Хумаров, А. Яценко. Необхідно відзначити, що вивчення транзитних можливостей нашої країни вимагає більш ретельного наукового аналізу, зокрема щодо можливостей їх розширення шляхом використання переваг транскордонного співробітництва.

Метою статті є вивчення стану транспортно-комунікаційних систем західного регіону України та визначення ролі транскордонного співробітництва територій для ефективної реалізації транзитних функцій прикордонних областей країни.

### ВИКЛАД ОСНОВНОЇ ЧАСТИНИ

#### 1. Стан розвитку транзитного потенціалу в Україні

Передумовою європейської інтеграції України є її інтеграція у Транс'європейську транспортну мережу (ТЄМ-Т), що забезпечить підвищення

ефективності транспортних послуг, зростання обсягу їх експорту і більш повну реалізацію транзитного потенціалу. Транзитний потенціал України є одним із найпотужніших на євразійському просторі. Чотири з дев'яти транзитних коридорів, визначених Європейським союзом як складові Транс-Європейської транспортної мережі, проходять через територію України, що робить її потенційно важливою країною в транзиті імпорту для Європи та для інших частин світу [1].

Як зазначає Ільченко С. головним з факторів транзитності країни є її вигідне геополітичне розташування, яке оцінюється через тяжіння певної кількості інших держав та територій до перевезень через зазначену країну своїх зовнішньоторгівельних вантажів [2].

В дослідженнях Яценка А. визначено, що природні передумови в Україні є також сприятливими для підвищення коефіцієнта транспортного потенціалу України: рівнинний рельєф (95% території); легкопрохідні Карпатські гори, помірний клімат, сейсмічно пасивна геологічна структура, наявність судноплавних рік (Дніпро, низов'я Дунаю, Дністра й Південного Бугу) [3].

Незважаючи на наявність сприятливих передумов, міждержавний транзит через українську територію - це значний національний ресурс, який на сьогодні використовується не повною мірою [4].

Наявність таких проблем, як: недостатність бюджетного фінансування транспортної галузі, високий рівень зносу основних фондів, застарілість технологій, складність перетину кордону та процедур митного оформлення, ненадійні логістичні послуги, відсутність складських приміщень, масова корупція та ряд інших негативних зовнішніх чинників спричиняють перетворення України на транзитного аутсайдера Європи.

Негайного вдосконалення потребують митна, правова, цінова політика держави, а подолання проблем, пов'язаних зі станом матеріально-технічної бази транспорту вимагає часу та додаткових капітальних вкладень.

Велику роль для реалізації транзитного потенціалу України відіграє західний регіон України, який межує з 6 європейськими країнами, 4 з яких є членами ЄС. Територією західних прикордонних областей проходить III міжнародний транспортний коридор: Берлін – Дрезден – Львів – Київ, який закінчується в Україні та V (п'ятий) міжнародний транспортний коридор: Трієст – Любляна – Будапешт – Чоп – Львів, який з'єднує західно- і східноєвропейські автодорожні, залізничні та річкові національні мережі й забезпечує інтерконтинентальні транзитні вантажні перевезення в напрямку Європа – Азія [5, 6].

Показники роботи транспортної системи західних регіонів України та проходження їх територією міжнародних транспортних коридорів доводять, що західна частина України є вузловим центром транспортних коридорів Євразійської мережі. Її вигідне геополітичне розташування відкриває можливості для залучення транзитних вантажопотоків, взаємовигідного економічного транскордонного співробітництва із сусідніми державами при транспортно-експедиційному обслуговуванні вантажів, розвитку змішаних (інтермодальних) перевезень [7].

## **2. Проблеми розвитку прикордонної інфраструктури в Україні**

Окрім вигідного геополітичного розташування важлива роль у виконанні транзитних функцій держави належить рівню розвитку прикордонної

інфраструктури, ефективності роботи митних служб, пропускній спроможності пунктів пропуску.

Пряма взаємодія українських кордонів з автомобільною та залізничною Транс-Європейською Транспортною Мережею відбувається в наступних місцях:

- На кордоні з Угорщиною – Тиса (автошлях); Чоп/Батово (залізниця);
- На кордоні з Польщею –Краковець, Рава-Руська, Ягодин (автошлях); Ягодин, Мостиська II (залізниця);
- З Румунією –Д’якове, Порубне (автошлях); Д’якове, Вадул-Сірет (залізниця);
- Зі Словачією–Ужгород (автошлях); Чоп (залізниця).

За оцінками експертів щодо роботи прикордонних пунктів пропуску основними проблемами в місцях з’єднання України та ТЕМ-Т є [8]:

- Більша за середню кількість документів, необхідних для митного оформлення імпортованих або експортних товарів. В Україні вимагається на 40% більше документації на експорт і вдвічі більше паперів на імпортовані товари, ніж в середньому в країні-члені ОЕСР. Це напряду впливає на подовження терміну проведення митного оформлення, що в свою чергу призводить до збільшення транзакційних витрат на рух в Україні.
- Тривалий час проведення митного оформлення. На відміну від України, в більшості розвинених країн ЄС митне оформлення проводиться в режимі он-лайн без надання додаткових документів.
- Високі імпортні та експортні логістичні витрати як для імпортованих, так і для експортних контейнерних перевезень.

Результати дослідження у сфері транскордонної торгівлі наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Результати дослідження у сфері транскордонної торгівлі [8, 11]

	Країни ОЕСР	Східна Європа та Центральна Азія	Україна
Кількість документів, необхідних для експорту	4,3	6,5	6
Тривалість експортних операцій (днів)	10,5	26,8	31
Вартість експорту (дол. США на контейнер)	1089,7	1581,8	1230
Кількість документів, необхідних для імпорту	4,9	7,8	10
Тривалість імпортованих операцій (днів)	11,0	28,4	36
Вартість імпорту (дол. США на контейнер)	1145,9	1773,5	1430

Через значний ефект «часу пік» ефективність роботи на великих автомобільних пунктах пропуску суттєво коливається. Це призводить до тривалих затримок, особливо під час великих свят та у вихідні дні. Не менш важливим є те, що на західних кордонах обробляються значні об'єми автомобільних вантажних перевезень до і з країн ЄС та СНД. Час проходження вантажів вимірюється скоріше днями, а не годинами [8].

Залізничні пункти пропуску через державний кордон менш проблемні щодо часу проходження та ефективності функціонування. Це пов'язано з тим, що перевезення великих об'ємів здійснюються однією партією і, відповідно, за однією декларацією, а також те, що більшість перевезень – це вантажі низької вартості, тому розмір належного мита також менший. Час митного оформлення на кордонах України становить приблизно 2-4 години, це вважається прийнятним, якщо врахувати можливу потребу в заміні колісних пар [8].

Через різну ширину колії в СНД та ЄС часто виникає необхідність перевантаження на західних прикордонних залізничних шляхах. Не дивлячись на те, що процес в напрямку єдиного залізничного коносамента повільно, але рухається вперед, документація по транспортуванню товарів залізницею між ЄС та СНД ще не є сумісною.

Головною «брамою» України в Центральну і Південну Європу, де здійснюються основні обсяги перевезень пасажирів і вантажів є м. Чоп, що знаходиться на кордоні з Угорською та Словацькою республіками. Середня пропускна здатність МПП Чоп – Захонь становить 3300 автомобілів на добу. Це високий показник з точки зору європейських вимог, проте цього не достатньо для забезпечення фактичних потреб – існуючий транспортний потік у 1,5–3 рази перевищує проектні можливості пунктів пропуску [9].

На україно-польському кордоні серед пунктів пропуску, що мають достатньо високий технічний і організаційний рівень за європейськими стандартами – Ягодин 1 (2100 автомобілів на добу), Устилуг (600 автомобілів/добу), Шегині (1500), Краковець (5000) та ін. [9]. Але не дивлячись на це, їх проектні можливості є значно меншими ніж фактичні пасажиро- і вантажопотоки. Наприклад, на МАПП «Ягодин» завантаженість пункту щодо легкових автомобілів – 102,6 %, автобусів 111,1 %, вантажних автомобілів 119,0 %; на МАПП «Устилуг» відповідні показники становлять – 116,6 % щодо легкових автомобілів і 733,3 % щодо автобусів; на МАПП «Смільниця» щодо перетину легкових автомобілів становить 560,8 %, МАПП «Рава-Руська» – 218,1 %, щодо вантажних автомобілів – 158,0 % [10].

Це свідчить про те, що пропускна спроможність не відповідає рівню розвитку економічних та культурних відносин України з європейськими країнами. Крім того, рівень технічного забезпечення пунктів пропуску, зокрема технічними та спеціальними засобами контролю, становить 39% від потреби (засобами для огляду транспортну, розвантажувальною технікою, засобами дистанційного контролю) [11].

Проблема недостатньої кількості пунктів пропуску, невідповідного рівня їх облаштування та низької пропускної спроможності послаблює конкурентні позиції нашої держави на ринку транзитних перевезень, створює переваги для сусідніх

країн і погіршує наші перспективи на майбутнє, оскільки процес формування транзитних потоків набуває ознак традиційності й консервативності.

### **3. Фінансування транспортної сфери в Україні**

Для вирішення існуючих проблем та для здійснення транзитних функцій держави і покращення показників їх реалізації необхідно насамперед забезпечити належне фінансування галузі транспортування. Фінансова підтримка транспортного сектору в Україні забезпечується як на рівні держави так і за участю ЄС шляхом впровадження відповідних проектів і секторальних програм.

Упродовж 2006-2010 років розбудова національної мережі міжнародних транспортних коридорів, поліпшення її стану та збільшення пропускної спроможності, вдосконалення технології міжнародних перевезень за принципами логістичних товаропровідних систем здійснювалося у відповідності до Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006-2010 роки, яка впроваджувалась Урядом України упродовж вищезгаданого періоду.

Загальний обсяг фінансування Програми і цільових інвестиційних проектів з розвитку національної мережі транспортних коридорів встановлено на рівні 15838,3 млн. гривень, у тому числі з державного бюджету - 2293,3 млн., з яких 2214,7 млн. гривень - кошти спеціального фонду. Фінансування передбачено за рахунок коштів державного бюджету, інших джерел, зокрема кредитів вітчизняних та іноземних банків і міжнародних організацій, а також коштів, залучених на умовах концесії [12].

Реалізація транспортної стратегії, яку розпочато з 2010 року здійснюється на підставі Концепції сталої національної транспортної політики розвитку всіх видів транспорту в рамках проектів технічної допомоги ЄС: Twinning «Підтримка розробки та імплементації транспортної політики в Україні» та «Підтримка інтеграції України у транс'європейську транспортну мережу ТЕМ-Т».

На даному етапі завершено реалізацію проекту Twinning «Підтримка розробки та імплементації транспортної політики в Україні», головною метою якого була передача українським спеціалістам передового досвіду Європейського Союзу у транспортній галузі. Фінансування проекту у розмірі близько 1 мільйона євро здійснювалося Європейським Союзом [13].

Своєрідним доповненням проектів Twinning є партнерський проект Уряду України та Європейського Союзу «Підтримка інтеграції України у транс'європейську транспортну мережу ТЕМ-Т». Співпраця включає координацію та законодавче забезпечення роботи для автомобільного, залізничного, авіаційного, морського та річкового транспорту та розвитку послуг мультимодального транспорту. На даний час Міністерством інфраструктури за участі експертів Проекту ТЕМ-Т розробляється Програма з розвитку всіх видів транспорту та дорожньої інфраструктури до 2015 року [14].

Фахівці Проекту ТЕМ-Т сприяли Міністерству інфраструктури України у розробці «Транспортної стратегії України на період до 2020 року», яка була затверджена розпорядженням Уряду України у жовтні 2010 р. Стратегія визнає, що добре налагоджена транспортна система є важливою для соціально-економічного

розвитку країни та підвищення конкурентоспроможності національної економіки [14].

Затвердження Транспортної стратегії України до 2020 року, участь у розробці якої брали експерти проекту, було базовою умовою запровадження Програми Секторальної Бюджетної Підтримки для цього сектору. Європейський союз здійснює Секторальну Бюджетну Підтримку в сфері транспорту України, яка є частиною Інструменту європейського сусідства і партнерства (ІЕСП), запровадженого у 2007 році, що передбачає загальну/секторальну підтримку (та інші інструменти допомоги) на додаток до технічної допомоги Україні як країні-учасниці Європейської політики сусідства (ЄПС). Відповідно до Угоди профінансування Програми «Підтримка впровадження транспортної стратегії України», яка була укладена між Європейським Союзом та Україною у 2010 році передбачається фінансовий внесок ЄС на загальну суму 65 млн. євро до спеціального фонду Державного бюджету України [15]. Надання фінансової допомоги заплановано впродовж чотирьох років за виконанням певних умов Урядом України. Всі умови отримання фінансів викладені у вищезгаданій угоді. Фінансові ресурси, отримані таким чином, становлять частину загальних ресурсів України, і відповідним чином використовуються згідно з національною системою управління фінансами країни [15].

#### **4. Використання можливостей Європейських транскордонних ініціатив для розвитку транзитного потенціалу Західного регіону України**

Географічне розташування та наближеність західних областей України до кордонів ЄС дозволяє скористатися фінансовими можливостями європейських фондів для розвитку транспортної сфери та прикордонної інфраструктури, що сприятиме посиленню транзитного потенціалу територій. Західні області України беруть участь у наступних програмах транскордонного співробітництва ENPI CBC: Польща - Україна - Білорусь; Угорщина - Словаччина - Україна - Румунія; Румунія - Молдова - Україна. В рамках кожної з програм передбачено підтримку проектів, спрямованих на підвищення якості та доступності соціально-економічної інфраструктури, зокрема, в сфері транспорту, логістичних систем, удосконалення транспортної інфраструктури перетину кордону та обладнання на прикордонних пунктах контролю.

На пріоритети, що включають підтримку вищезазначених проектів кожна з програм виділяє не менше 30% свого бюджету [Таблиця2].

Таблиця 2.

Розподіл коштів транскордонних програм<sup>1</sup>

Програма ENPI СВС	Фонд ЄК млн.євро	Співфінан- сування, млн. євро	Відсотокспі вфінан- сування (у %)	Всього фонду, млн.євро
Польща-Україна-Білорусь Пріоритет 1. Підвищення конкурентоздатності прикордонної території	186, 2 55,9 (30%)	16,8 5,6	9% 10%	203,0 61,5
Угорщина-Румунія- Словакія-Україна Пріоритет 3. Підвищення ефективності кордонів	68, 6 20,6 (30%)	6 ,2 2,1	9% 10%	74,8 22,7
Румунія-Україна-Молдова  Пріоритет 1. Формування конкурентоздатної економіки на прикордонній території	126,7 57,0 (45%)	11,4 5,7	9% 10%	138,1 62,7

<sup>1</sup> – складено автором на основі відповідних програмних документів транскордонногоспівробітництва.

Західні регіони України активно приймають участь у транскордонних ініціативах ЄС з 1996 року після впровадження на територію України програми TACIS СВС і вже набули позитивного досвіду щодо отримання фінансової підтримки транскордонних проєктів. Так, в рамках фінансової допомоги Європейського Союзу TACIS СВС реалізовано проєкти "Модернізація міжнародного автомобільного пункту пропуску "Ягодин-Дорогуськ" (5,41 млн.дол.США, 2000-2002 роки) та "Прикордонний менеджмент" (2,75 млн.євро, 2005-2007 роки). Їх ключові компоненти – спорудження другого мосту через річку Західний Буг, під'їзної дороги до нього, а також розбудова та модернізація об'єктів режимної зони цього міжнародного автомобільного пункту пропуску [16].

За рахунок міжнародної програми „TACIS” було виділено 2,9 млн. євро на реконструкцію автотранспортного мостового переходу Чоп – Загонь, завершено реконструкцію міжнародного пункту пропуску „Тиса”, результатом якої є його оснащення комп'ютерною мережею, сучасними засобами технічного контролю. На даний час митниця спроможна щодоби пропускати в обох напрямках до 5 тис. легкових машин, 80 автобусів та 500 вантажнихавтомобілів, щовдвічібільшепротипоказників 2008 р. [17]. Важливо, щоці заходи здійснюються



без збільшення чисельності працюючих, із поліпшенням і прискоренням оформлення всіх необхідних документів.

В рамках Програми Добросусідства Угорщина-Словаччина-Україна 2004-2006 Закарпатською областю було реалізовано проект «Транскордонні можливості розвитку транспортної логістики», основною метою якого передбачено розвиток транспортної інфраструктури у прикордонні. Бюджет проекту становив 596,7 тис. євро., 90% з яких профінансовано ЄС [18].

Окрім підготовки аналітичного звіту щодо завантаженості та пропускної здатності існуючих КПП на українсько-угорському кордоні, в рамках проекту також було виконано ремонт ділянок доріг та мостового переходу поблизу діючих пунктів пропуску через кордон, а саме:

- відновлення дорожнього полотна мосту на трасі державного значення (Вилок-Дякове);
- ремонт асфальтового та бетонного покриття на під'їзді до КПП "Косино" протяжністю 2 кілометри;
- ремонт асфальтового та бетонного покриття на під'їзді до КПП "Дзвінкове" протяжністю 3 кілометри.

Важливим компонентом проекту були заходи по обміну теоретичним і практичним досвідом роботи з управління дорогами між українськими та угорськими партнерами. Реалізація проекту сприяла зміцненню розвитку інфраструктури діючих важливих транспортних магістралей регіонального значення відповідно до сучасних вимог та європейських стандартів.

За результатами конкурсного відбору діючої програми ENPICBC2007-2013 «Угорщина - Словаччина - Україна – Румунія» підписано контракти на реалізацію ще двох проектів у сфері розвитку прикордонної та транспортної інфраструктури. Одним з них є транскордонний проект «Розробка документів для створення транскордонного логістично-індустріального парку «Берег-Карпати», бенефіціаром якого є Закарпатська обласна рада.

Загальний бюджет для реалізації проекту становить 378,2 тис. євро, з них 340,3 тис. євро - кошти, виділені ЄС [19]. Метою проекту є підготовка необхідної документації для створення на українсько-угорському кордоні індустріального парку з елементами логістики, як міжнародну промислову, економічно-торгову, транспортно-логістичну зону зі складськими територіями біля шенгенського кордону.

Окрім стандартних проектів програмами транскордонного співробітництва фінансуються і великомасштабні інвестиційні проекти (LargeScaleProjects). Мета цього типу проектів полягає у фінансуванні інфраструктурних проектів, які мають стратегічне значення для розвитку транскордонної зони. Спільною операційною програмою «Румунія-Україна-Республіка Молдова» ENPI/CBC 2007-2013 остаточно затверджено та передано для затвердження Європейській комісії проектну пропозицію від Чернівецької області: «Облаштування міжнародних автомобільних пунктів перетину кордонів «Красноільськ», «Дяківці» (загальний бюджет проекту – 3,5 млн. євро) [20].

## ВИСНОВКИ

Транзитний потенціал України має високу перспективність та цінність, його ефективна реалізація дасть змогу не тільки додатково одержати значні фінансові ресурси, але і зайняти достойне місце серед провідних країн-транзитерів, використати переваги свого сприятливого геополітичного та геоеконімічногорозташування.

Серед основних факторів, що стримує транзитний потік через українські кордони є потенційний ризикзатримок на кордоні, що зумовлений низьким рівнем розвитку прикордонної інфраструктури, недостатньою пропускнуою здатністю пунктів перетину кордону, тривалим часом митного оформлення вантажів.

Участь західних регіонів України у європейських транскордонних ініціативах сприяє вирішенню існуючих проблем у сфері транспорту та прикордонної інфраструктури та розширює перспективи збільшення транзитних потоків через українські західні кордони.

В контексті посилення транзитної спеціалізації Західного регіону на сучасному етапі розвитку транскордонного співробітництва України з країнами ЄС першочерговою важливості набувають проекти, що сприяють:

- збільшенню пропускнуої спроможності діючих пунктів перетину кордону, покращенню їх технічної оснащеності;
- розвитку транспортних комунікацій;
- модернізації прикордонної інфраструктури,
- активізації інвестиційної політики в будівництві дорожньої інфраструктури прикордонних регіонів.

Отже, з метою залучення фінансових ресурсів для реалізації транскордонних проектів та їх ефективного впровадження необхідно:

- Надати місцевим органам влади право самостійно відбирати на конкурсній основі пріоритетні транскордонні проекти та співфінансувати їх за рахунок коштів, передбачених відповідними статтями місцевого і державного бюджетів. Це забезпечить належну організаційно-фінансову підтримку учасників транскордонних проектів, які реалізуються в межах програм транскордонного співробітництва.

- Сприяти українським бенефіціарам транскордонних програм ЄС у отриманні пільгових цільових кредитів (з низькою відсотковою ставкою), що забезпечить можливість співфінансувати обов'язкові 10 % бюджету проекту.

- Збільшити статті витрат бюджетів всіх рівнів для забезпечення належних обсягів співфінансування участі у проектах транскордонного співробітництва.

## Список літератури:

1. Співпраця Євросоюзу та України в галузі транспорту. Новини співпраці є ЄС [Електронний ресурс]: Бюлетень Представництва Європейської Комісії в Україні: Проект інформаційної та PR-підтримки діяльності ЄС в Україні. –2008. – №5. – Режим доступу: [http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eucooperationnews/05\\_eucooperationnews\\_uk.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eucooperationnews/05_eucooperationnews_uk.pdf). – Назва з екрану.

2. Ільченко С.В. Сучасні тенденції розвитку транзитного потенціалу України [Текст/ С.В. Ільченко // Економічні інновації. Збірник наукових праць. ІПРЕЕІ НАН України. – Одеса, 2011. – Вип. 42. – С. 70 – 75.
3. Яценко А.А. Україно-російське транскордонне співробітництво як провідний фактор реалізації транзитного потенціалу України [Текст]/ А.А. Яценко // Економічні науки.Збірник наукових праць. Серія «Економічна теорія та економічна історія».ЛНТУ. – Луцьк, 2009. – Вип. 6 (23). – Ч.2. – С.1-11.
4. Колесников А. Перспективи для транзита [Текст] / А. Колесников // ПортыУкраины. – 2007. – №5. - С.17-19.
5. Засадко В. Чинники розвитку транскордонного співробітництва регіону [Електронний ресурс]: Регіональний філіал НІСД у м. Львові. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/November09/12.htm>. – Назва з екрану.
6. Кушнір Н.О. Співробітництво Закарпатської області в системі Карпатського євро регіону та європейської інтеграції [Текст] / Н. Кушнір // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк, 2009. – С.126-129.
7. Засадко В. Щодо інструментів створення торговельно-логістичних центрів розвитку транскордонної торгівлі / В. Засадко [Електронний ресурс]: Регіональний філіал НІСД у м.Львові. – Режим доступу: [http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/schodo-instrumentiv\\_zasadko\\_af8a9.pdf](http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/schodo-instrumentiv_zasadko_af8a9.pdf). – Назва з екрану.
8. Міжгалузеві та прикордонні питання. Заключний звіт 7.3. РК.7. Підтримка інтеграції України до Транс-Європейської транспортної мережі ТСМ-Т [ Електронний ресурс]: Програма Європейського союзу для України. – 2010. – Режим доступу: [http://www.ten-t.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr\\_7.3\\_border\\_issues\\_report\\_ukr.pdf](http://www.ten-t.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr_7.3_border_issues_report_ukr.pdf). – Назва з екрану.
9. Хумаров О.А. Підвищення конкурентоспроможності України: мобілізація транзитного потенціалу [Текст] / О.А. Хумаров // Стратег. пріоритети. – 2009. – № 2(11). – С.152–158.
10. Мініна О.В. Особливості реалізації транзитного потенціалу України на сучасному етапі [Текст] / О.В.Мініна // Економіка. – Чернігів, 2010. – С.155-166.
11. Консультації щодо удосконалення системи пропуску осіб та транспортних засобів через державний кордон. Зелена книга : інформ. вид. – К. : Центр сприянняінститут. розвитку держ. Служби. – 2008. – 31 с.
12. Постанова КМУ від 12 квітня 2006 р. N 496 Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006 - 2010 роки [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/496-2006-%D0%BF>.
13. Україна досягла значних результатів у адаптації транспортних норм до європейських. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=243917314](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=243917314). – Назва з екрану.
14. Білий Я. Програма секторальної бюджетної підтримки [Електронний ресурс]: Програма Європейського союзу для України. – 2011. – Режим доступу: <http://ten-t.org.ua/ua/news/detail/52.htm>. – Назва з екрану.
15. Підтримка інтеграції України до Транс'європейської транспортної мережі ТСМ-Т. Описання проекту [ Електронний ресурс]: Програма Європейського союзу для України. – Режим доступу: <http://ten-t.org.ua/ua/57.htm>. – Назва з екрану.
16. Транс кордонне об'єднання "Євро регіон "Буг" [Електронний ресурс]: сайт Волинської обласної державної адміністрації. – Режим доступу:[http://www.voladm.gov.ua/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=429:%D1%94%D0%B2%D1%80%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%BE%D0%BD-%D0%B1%D1%83%D0%B3](http://www.voladm.gov.ua/index.php?option=com_k2&view=item&id=429:%D1%94%D0%B2%D1%80%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%BE%D0%BD-%D0%B1%D1%83%D0%B3). – Назва з екрану.
17. Бегерусь М.О. Про роботу Закарпатської облдержадміністрації з питань європейської інтеграції та транс кордонного співробітництва [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: <http://kds.org.ua/blog/pro-robotu-zakarpatskoi-oblderzhadministratsii-z-pitan-evropejskoi-integratsii-ta-transkordonno>. – Назва з екрану.
18. Транс кордонні можливості розвитку транспортної логістики [Електронний ресурс]: Центр українсько-угорського регіонального розвитку. – Ужгород, 2011. – Режим

доступу: <http://umti.org/projects/transkordonni-mozhlyvosti-rozvytku-transportnoji-lohistryky-prohrama-susidstva-uhorschyna-slovachchyna-ukrajina-2004-2006>. – Назва з екрану.

19. Індустріальний парк з елементами логістики «Берег-Карпати» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://bereg-karpaty.com/ua/partners.html>. – Назва з екрану.
20. Інформаційно-аналітична довідка щодо розвитку міжрегіонального та транскордонного співробітництва Чернівецької області у 2011 році. // Поточний архів управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Чернівецької обласної державної адміністрації.

**Фреяк А.В. Влияние трансграничного сотрудничества на развитие транзитной специализации приграничных регионов (на примере Западного региона Украины).** / А.В.Фреяк // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2012 – Т. 25 (64), №.1 – С. 194-204.

В статье автором проанализировано состояние транзитного потенциала Украины и ее Западного региона, определены основные проблемы, которые препятствуют эффективной реализации транзитных функций территорий и предложено пути их решения за счет использования преимуществ трансграничного сотрудничества.

*Ключевые слова:* транзитный потенциал, программы трансграничного сотрудничества, приграничная инфраструктура, транспортная система.

**Freyak A.V. Impact of cross-border cooperation on the development of transit specialization of border regions (on the base of Western region)** / A.V. Freyak // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economic and management. Sciences. – 2012 – Vol. 25 (64), № 1. – P. 194-204.

In the article the author analyzes the state of transit potential of Ukraine and its Western region, describes themain problems, that hinder the effective realization of transit functions and proposes the ways of their solution with the help of cross-border cooperation advantages.

*Key words:* transit potential, cross-border cooperation programs, border infrastructure, transport system.

*Статья поступила в редакцию 16. 05. 2012 г*

**УДК 657:378**

## **МОДЕЛЬ РЕСУРСНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ TD-ABC ДЛЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ**

***Чепоров В.В.***

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина*  
*E-mail: [cheporov@crimea.edu](mailto:cheporov@crimea.edu)*

В работе рассматривается возможность использования системы калькулирования на основе деятельности с использованием времени как основного фактора затрат в вузе. Использование данного метода позволяет более точно распределять затраты вуза по видам деятельности и видам продукции, и использовать уже имеющуюся информацию для снижения затрат на систему.

**Ключевые слова:** калькулирование на основе деятельности, фактор времени, система учета в высших учебных заведениях, уравнение и неравенство в факторах времени.

### **ВВЕДЕНИЕ**

В публикации автора 2003 года [1] связь между доступным ресурсом в виде максимального количества часов учебной нагрузки при заданном количестве ставок преподавателей и спросом на учебную нагрузку при осуществлении процесса обучения была названа «моделью анализа безубыточности в неденежном измерении для учебной нагрузки в высшем государственном учебном заведении». В работах 2005 и 2011 года [2,3] в модель были добавлены структура рынка и условия финансирования.

Необходимость новой публикации связана с появлением ряда зарубежных статей, посвященных методу калькулирования на основе деятельности в факторах времени (TD ABC). Так в работах Р. Каплана 2003 и 2004 года [7,8] впервые появляется термин «уравнение в факторах времени» или «временное уравнение» (time equation), которое разделяет общее время, необходимое на выполнение определенного вида деятельности, на линейную комбинацию разных подзадач вида деятельности, умноженное на количество времени для каждой подзадачи. Практические примеры приведены для сервисных компаний. Обычно временное уравнение строится на основе опросов сотрудников о времени, которое они затрачивают на отдельные подзадачи определенного вида деятельности. Затраты на опросы считаются существенным недостатком классической модели ABC калькулирования. В калькулировании на основе деятельности в факторах времени эти затраты также существуют, но они значительно ниже.

В высшем образовании опрос относительно используемого времени на подзадачи во временном уравнении для образовательной деятельности часто нет необходимости проводить, поскольку содержание каждой образовательной программы нормируется и выполняется фактически. Ключевым моментом является нормирование времени на каждый вид образовательной деятельности, например, количество контактных часов на руководство дипломной работы, количество часов на сдачу экзамена или зачета одним студентом или группой и т.п.

Целью работы является построение концептуальной и математической модели, учитывающей связь между доступными ресурсами (предложением) и необходимыми ресурсами (спросом) на примере образовательных программ в высшем учебном заведении.

### ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Концептуальная схема калькулирования на основе деятельности в факторах времени (TD ABC) приведена на рис.1. Как и в классической системе ABC, ресурсы или затраты, которые с ними связаны, собираются по отдельным пулам затрат, связанных с одним и тем же фактором ресурса, например, площадь, чел-часы и т.п. В дальнейшем в традиционной ABC- модели все затраты пула распределяются на продукцию в зависимости от выбранного фактора затрат, связанного с продуктом. В модели TD ABC различают предложение ресурса и спрос на него с использованием одного фактора – времени. В связи с этим возникает определенный объем неиспользованных ресурсов. Отметим, что неиспользованные ресурсы связаны не с экономической, а с технологической эффективностью их использования.

Под термином «техническое производство» [10, с.3] понимается любой трансформационный процесс, который направляется людьми или их интересуется, а точнее, преобразования, которые определенная группа людей считает желательными. Термин трансформация отмечает, что имеются определенные вещи (товары или услуги), которые вводятся в процесс и теряют свою идентичность, т.е. прекращают существование в своей исходной форме, в то время, как другие вещи (товары или услуги) появляются в результате процесса. Первую категорию вещей называют факторами производства (элементы входа), а вторую категорию называют продуктом (выходным или результирующим элементом).

Под производством в экономическом смысле [10, с.8] понимается попытка создать продукт с более высокой ценностью, чем первоначальные входные ресурсы.

Заметим, что современная теория производства [11] изучает производство или экономический процесс преобразования входных ресурсов в выходные. Производство использует ресурсы, чтобы создать товары или услуги, которые пригодны для использования, дарения или обмена в условиях рыночной экономики. Оно может включать в себя производство, хранение, доставку и упаковку. Некоторые экономисты определяют производство в более широком смысле, как все виды экономической деятельности, кроме потребления. Они видят любую коммерческую деятельность, кроме окончательной покупки, как некоторую форму производства.

Производственный процесс можно определить как любую деятельность, которая увеличивает сходство структуры спроса на товары и услуги и количество, форму, размер, продолжительность и распределение этих товаров и услуг, доступных на рынке.

С процессом производства связаны, как минимум, два аспекта. Первый – микроэкономический, который заключается в том, что существует связь между количеством входных ресурсов, используемых наиболее эффективным образом, и

выходным ресурсом. Такая связь представляется производственной функцией. С бухгалтерской точки зрения стоимость выходного ресурса равна сумме стоимостей входных ресурсов. Согласно концепции TD ABC каждый входной ресурс преобразуется в выходные ресурсы за тот же самый промежуток времени. Поэтому может возникнуть избыток производственной мощности одного или нескольких ресурсов, оцененный в единицах времени.

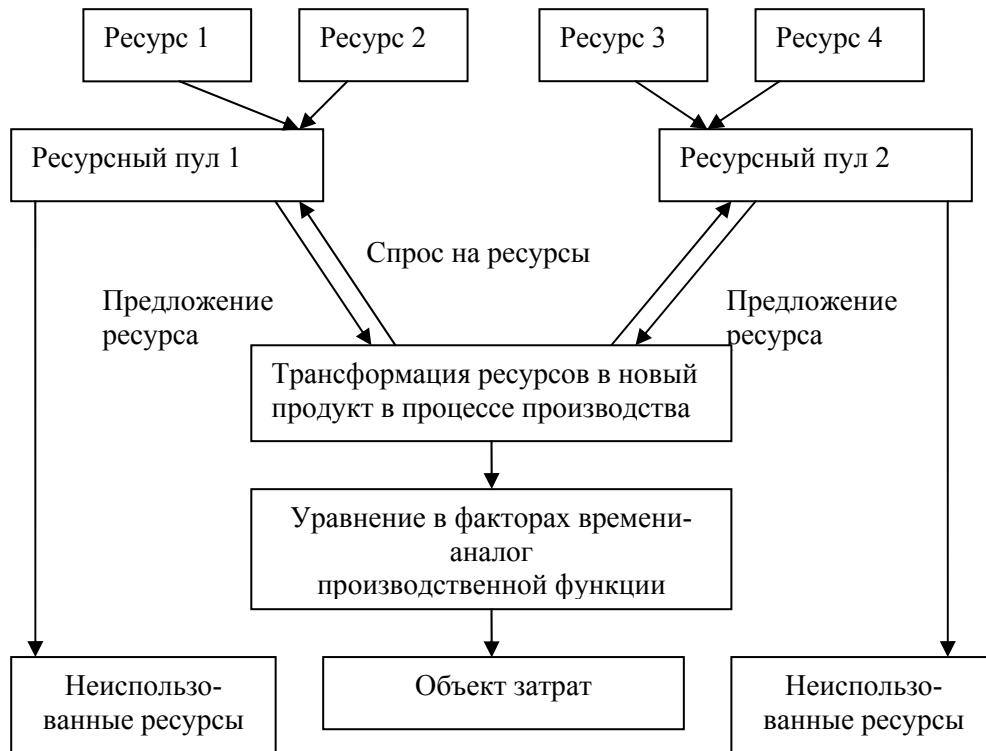


Рис. 1. Концептуальная схема калькулирования на основе деятельности в факторах времени

Мы представляем образовательную деятельность, как производственный процесс, в результате которого некавалифицированные абитуриенты превращаются в квалифицированных выпускников. Т.е. мы представляем образовательную деятельность как производство в расширенном его толковании, а не как услугу, которая оказывается конечному потребителю.

Учебная деятельность высших учебных заведений связана с одновременным использованием, по меньшей мере, двух ресурсов: труда преподавателей и учебных площадей вуза при осуществлении непосредственных контактных видов учебной деятельности, которая измеряется в часах.

Поэтому, с одной стороны, выделенных ресурсов должно быть достаточно, чтобы вуз был в состоянии обеспечить учебный процесс (условие возможности

деятельности), а, с другой стороны, стоимость ресурса преподавателей и площадей должна быть покрыта государственным финансированием или доходом, получаемым от коммерческих студентов (условие безубыточности).



Рис. 2. Концептуальная схема калькулирования на основе деятельности в факторах времени для высшего учебного заведения

В государственном высшем учебном заведении Украины предложение ресурса, связанного с бюджетом времени преподавателей и содержанием вуза в части бюджетных студентов, финансируются отдельно; в частных вузах полученный доход должен покрывать затраты на оба вида ресурса. Финансирование затрат для коммерческих студентов в государственном вузе покрывается аналогично коммерческим вузам.

В большинстве развитых стран, аналогично Украине, финансирование высшего образования осуществляется из двух источников: государственное финансирование (или гранты) и частное финансирование, оплачиваемое студентами.

Также в большинстве стран доминирующими затратами в вузе является оплата труда преподавателей.



Как показано в таблице 1, для факультета бизнес-администрации университета Мутах (Иордания), средства в бюджете факультета распределяются по нескольким счетам. Зарботная плата включает в себя зарботную плату для преподавателей и преподавательского состава, зарботную плату рабочих и оплату сверхурочных. Социальное обеспечение, страхование жизни и здоровья, сбережения и компенсации подпадают под страхование и компенсации. Оборудование и обслуживание включает содержание помещений, материальное обеспечение и т.д. Общие расходы включают затраты на освещение, телефон, воду, компьютеры, расходы подразделения, связанного с отоплением, страховку здания, расходы на рекламу и газеты, арендную плату за помещения для преподавательского состава. Финансовая поддержка исследований и публикаций, стипендий, тренингов, конференций и семинаров включается в поддержку научных исследований. Обслуживание студентов включает в себя страхование их жизни и здоровья, а также функциональные затраты. Амортизация здания, мебели, оборудование и машин отражается в статье амортизация, и проценты банков и кредиты.

Таблица 1

Расходы факультета бизнес-администрации университета Мутах (Иордания) по источникам в 2004-2005 учебном году

Статьи затрат	Доля в общих затратах
Зарботная плата	65%
Страхование и компенсации	18%
Оборудование и обслуживание	1%
Общие расходы	3%
Поддержка научных исследований	4%
Проценты по кредитам банков и займам	1%
Амортизация	5%
Обслуживание студентов	3%
Всего	100%

Источник: [4]

Система TD ABC представляет существенный интерес для высших учебных заведений, поскольку особенности формирования информации в вузах значительно снижают затраты на разработку и поддержание системы учета на основе деятельности, что, в частности, может исключить процесс опроса сотрудников и частично решить проблемы субъективности и трудности проверки.

Наиболее затратная процедура в классическом методе ABC связана с опросом сотрудников относительно распределения их затрат времени по видам деятельности. Эта проблема в вузе снимается за счет планирования бюджета времени преподавателей по видам нагрузки. Проблема обновления данных в системе и вытекающая из этого проблема использования нормативных или фактических ставок распределения затрат по видам деятельности также снимается за счет ежегодного пересмотра бюджета времени каждого преподавателя.

Все это приводит к существенному снижению затрат на систему.

В качестве хорошего примера использования системы ABC в качестве системы более точного распределения затрат можно привести данные по одному из малазийских университетов (табл.2) [9].

Данный пример показывает, что значительная доля затрат связана с научным продуктом вуза и существенно зависит от уровня образовательной программы. Т.е. даже классический метод ABC калькулирования позволяет более точно оценивать себестоимость разных продуктов вуза.

Таблица 2

Сравнительный годовой отчет факультета бухгалтерского учета Университета Утара (Малайзия) по подотчетным затратам

Традиционная отчетность			ABC отчетность		
Затраты на:	RM	Процент	Затраты на:	RM	Процент
Академические зарплаты	6511000	83%	Исследования по программам, в т.ч.:	2367204	30%
Иные, кроме академических зарплат:			Университетским	1669662	70%
Зарплаты администрации	290400	4%	Национальным	519981	22%
Командировочные расходы	140750	2%	Международным	177 561	8%
Коммунальные услуги	159000	2%	Услуги, в том числе:	783 362	10%
Поставки	106 620	1%	Общественные	171 166	22%
Аренда	168 000	2%	Университетские	185 028	24%
Техническое обслуживание	248 000	3%	Факультетские	355324	45%
Прочее	199 050	3%	Профессиональные услуги	71842	9%
			Преподавание	4672254*	60%
			Программа бакалавра по бухгалтерскому учету	2636075	56%
			Программа бакалавра по бухгалтерскому учету для иностранных студентов	878 692	19%
			Программа магистров	914 491	20%
			Программа PhD	242996	5%
Всего затрат	7822820	100%	Всего затрат	7822820	100%

Источник: [9]

В таблице 2 затраты на преподавание не включают в себя университетские услуги на общую сумму RM 550,000.

С другой стороны, Брод и Кроутер [5] пришли к выводу, что, по сути, университеты принимают не систему ABC, а гибридные системы где-то между традиционными системами и системой ABC. Некоторые общие затраты будут распределяться на основе деятельности, а другие расходы будут назначаться с использованием более традиционных методов, таких как объем продукции.

Систему ABC можно применять не только к отдельным подразделениям, но и отдельным видам затрат, доля которых достаточно велика. В качестве примера можно привести затраты на академический персонал, как доминирующие затраты в вузе.

Ключевым моментом в модели ABC, основанной на факторе времени, является построение уравнений в факторах времени, которые впервые упоминаются в работе Р. Каплана [8].

Один из первых фактических примеров уравнения в факторах времени для вузов привел В. Брюггеманн [6] для университета Гента (Бельгия). Он представил учебную нагрузку преподавателя для определенной дисциплины.

$$T = 5h + 3 \cdot (\text{число\_контактных\_часов}) + 1h \cdot (\text{число\_контактных\_часов, если преподаватель\_молодой}) + 0,5h \cdot (\text{число\_студентов}) + 0,25h \cdot (\text{число\_устных\_экзаменов}) + 1h \cdot (\text{число\_иностранных\_студентов\_посещающих\_курс})$$

Итоговое уравнение в факторах времени для всей программы согласно В. Брюггеманна получается в результате суммирования уравнений в факторах времени по всем преподавателям, работающим на программе.

Подход на основе фактора времени, как правило, работает с меньшим количеством уравнений, чем число видов деятельности, используемых в любой существующей традиционной системе ABC, допуская большее разнообразие и сложность заказов, продуктов и клиентов и, таким образом, обеспечивая большую точность.

Нами ранее предлагался несколько другой подход [1-3]. Суммирование осуществлялось не по преподавателям, а по затратам времени на уровне иерархии студентов определенной специальности с заданными нормативами времени и учебным планом. Существенным является то, что учебная нагрузка для всех студентов специальности выполняется в течение одного учебного года. Для упрощения предполагается, что на каждом курсе программы учится одно и то же количество студентов.

Т.е. уравнение в факторах времени строится как сумма произведений количества единиц для уровня иерархии студентов (один студент, группа, поток, программа) на уравнение в факторах времени для конкретного уровня иерархии.

Другой важный момент связан с оценкой предложения доступных ресурсов, что вместе с уравнением в факторах времени приводит к неравенствам, которые позволяют оценить уровень используемых ресурсов, а также запас прочности, которые являются характерными для модели безубыточности. Уровень доступности образовательных ресурсов существенным образом зависит от источников

финансирования – государственного или частного, который существенно зависит от спроса на рынке образовательных программ.

### ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Основной проблемой внедрения традиционной системы ABC калькулирования стали высокие затраты на ее разработку и поддержку. Система TDABC существенно снижает затраты на систему и представляет существенный интерес для высших учебных заведений, поскольку особенности формирования информации в вузах значительно снижают затраты на разработку и поддержание системы учета на основе деятельности, что, в частности, может исключить процесс опроса сотрудников и частично решить проблемы субъективности и трудности проверки.

Уравнения в факторах времени, как основной инструмент системы TD ABC, с одной стороны позволяет быстро изменять систему учета в связи с изменением факторов затрат, а, с другой стороны, формальный вид уравнения позволяет осуществлять сравнение между подходами к формированию учебной нагрузки в вузах разных стран.

Уравнение в факторах времени представляет собой спрос на ресурсы. Оценка потенциала ресурсов, измеряемого временем, позволяет построить неравенство в факторах времени, которое дает возможность оценивать величину неиспользуемых ресурсов.

### Список литературы

1. Чепоров В.В. Модель аналізу безбитковості в негрошовому вимірі для навчальної навантаженості у вищому державному закладі освіти. / В.В. Чепоров, Г.Є. Чепорова //Схід.- 2003. - № 6 (56). – с.55-59.
2. Чепоров В.В. Модель управління регуляторами вищої освіти в університетах з урахуванням структури ринку/ Чепоров В.В., Чепорова Г.Є.// Формування ринкової економіки в Україні, спецвипуск Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні, Львів.- Інтереко.- 2005. -N 15(ч.1), С. 388-394
3. Чепоров В.В. Линия регрессии или кривая спроса для образовательных продуктов вуза/ .В. Чепоров, Г.Е. Чепорова //Научные труды V Международной школы-симпозиума АМУР-2011, Севастополь, 12-18 сентября 2011г.- Симферополь.- ТНУ им. В.И. Вернадского.- 2011.- С. 384-387
4. Abu-Tapanjeh A.M. Activity-Based Costing Approach to Handle the Uncertainty Costing of Higher Educational Institutions: Perspective from an Academic College / A.M. Abu-Tapanjeh // JKAU: Econ. & Adm.- 2008.- Vol. 22, No. 2, p. 29-57
5. Broad M. Activity-based costing in universities – An Inappropriate Technique? / M. Broad, D. Crowther // The Journal of Applied Accounting Research.- 2001.- 6.- p. 55-89.
6. Bruggemann W. Full Economic Costing using Time-Driven Activity Based Costing [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eua.be/Libraries/Country\\_Workshop\\_Belgium\\_2011/Werner\\_Bruggeman\\_-\\_Full\\_Economic\\_Costing\\_using\\_Time-Driven\\_Activity\\_Based\\_Costing.sflb.ashx](http://www.eua.be/Libraries/Country_Workshop_Belgium_2011/Werner_Bruggeman_-_Full_Economic_Costing_using_Time-Driven_Activity_Based_Costing.sflb.ashx)
7. Kaplan R.S. Time-Driven Activity Based Costing/ R.S. Kaplan, S.R. Anderson //Harvard Business Review.- 2004.- 82(11).- p.131-138.
8. Kaplan R.S. Time-Driven Activity Based Costing/ R.S. Kaplan, S.R. Anderson // White Paper presented at the First European Summit on Time-Driven Activity-Based Costing. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hbs.edu/research/facpubs/workingpapers/papers2/0304/04-045.pdf>

9. 9. Noor Azizi Ismail. Activity-based management in higher education: Can it work? [Електроний ресурс]. – Режим доступа: [http://www.sas.com/offices/asiapacific/malaysia/academic/2007\\_sum\\_paper/Azizi.pdf](http://www.sas.com/offices/asiapacific/malaysia/academic/2007_sum_paper/Azizi.pdf)
10. 10. Frisch R. Theory of Production / Ragnar Frisch // Springer.- 1965. - 370 p.
11. 11. Production theory [Електроний ресурс]. – Режим доступа: [http://en.wikipedia.org/wiki/Production\\_theory](http://en.wikipedia.org/wiki/Production_theory)

**Чепоров В.В., Модель ресурсного попиту і пропозиції в системі калькулювання TD-ABC для вищого навчального закладу / Чепоров В.В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 205-213.**

У роботі розглядається можливість використання системи калькулювання на основі діяльності з використанням часу як основного фактора витрат у внз. Використання даного методу дозволяє більш точно розподіляти витрати внз за видами діяльності та видами продукції, і використовувати вже наявну інформацію для зниження витрат на систему.

**Ключові слова:** калькулювання на основі діяльності, фактор часу, система обліку у вищих навчальних закладах, рівняння і нерівність в факторах часу.

**Cheporov V.V. The model of resource supply and demand in the calculation of the TD-ABC for the institution of higher education / Cheporov V.V. // Scientific Notes of Taurida V. Vernadsky National University. – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 205-213.**

This paper considers the possibility of using a system based on the calculation of university time as a major factor in the costs of college. Using this method allows a more accurate distribution of the costs of university activities and the types of products, and use available information to reduce the cost of the system.

**Keywords:** calculation based on the activity, the time factor, the accounting system in higher education, equation and inequality in the factors of time.

*Статья поступила в редакцию 15. 05. 2012 г*

УДК 336.1:378

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В ФИНАНСИРОВАНИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ**

*Чепорова Г.Е.*

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина  
E-mail: [velga7@mail.ru](mailto:velga7@mail.ru)*

В работе рассмотрена сущность программно-целевого метода бюджетного процесса, а также его реализация в Украине на примере программы подготовки кадров в высших учебных заведениях III и IV уровня аккредитации. Проведен критический анализ целей бюджетных программ на государственном и местном уровне и индикаторов результативности их выполнения. Рассмотрен международный опыт разработки индикаторов состояния высшего образования и сделаны предложения по его использованию. Отмечена существенная роль компетентности разработчиков бюджетных программ на государственном и местном уровне.

**Ключевые слова:** программно-целевой метод, бюджетный процесс, индикаторы, результативность, эффективность, профессиональная компетентность.

### **ВВЕДЕНИЕ**

Несмотря на широкое применение, практика программно-целевого метода (ПЦМ) существенно отстает от его теоретического и методологического обоснования, что может приводить к искажению его сущности.

Анализ уровня исследованности теоретико-методологических основ использования ПЦМ в Украине свидетельствует о том, что за последние годы опубликованы целый ряд работ украинских экономистов по этой тематике, однако, вопросы оценки эффективности формирования и выполнения бюджетов отдельных министерств в соответствии с ПЦМ раскрыты недостаточно.

### **АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ**

Проблемы развития и усовершенствования методов бюджетного управления в целом и программно-целевого метода в частности отражены в трудах зарубежных ученых [1]: Г. Зоди, Г. Хакета, К. Вайс, Г. Майсгрейва, Дж. Стиглица, Ханса де Брюйна, О. Андреевой, М. Афанасьева, Г. Аллана, Ш. Бланкарта, В. Гамукина, А. Киреевой, Т. Ковалевой, И. Кривогова, Г. Кочкарова, А. Лаврова, О. Лобко, Ф. Мошера, А. Премчанда, Б. Райзберга и др.

Проблематике повышения эффективности управления бюджетными ресурсами на основе применения программно-целевого метода планирования посвятили свои научные труды такие отечественные ученые, как: Амоша А.И., Александрова В.П., Барановский О.И., Булгакова С.А., Билопольская В.Н., Геец В.М., Запатрина И.В., Жибер Т.В., Коваль В.В., Кульчицкий М.И., Кучер Г.В., Лебеда Т.Б., Лепа В.В., Мазараки А.А., Максюта А.А., Митюков И.А., Огонь Ц.Г., Перун З.С., Приходько Т.И., Рожко Д.Д., Самошкина О.А., Чугунов И.Я., Чумаченко Н.Г. и др.[1].

**ЦЕЛЬ** работы заключается в определении перечня индикаторов целевых программ в бюджетном процессе, как неденежных измерителей, характеризующих

эффективность и результативность использования бюджетных средств, как на государственном, так и на местном уровне.

### **ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА**

Впервые программно-целевой метод в бюджетном процессе был предложен в Соединенных Штатах Америки в середине 1960-х годов XX века. За 1960-1970 годы концепция программирования бюджета охватила все правительственные уровни США. В настоящее время США, Канада, Новая Зеландия, Англия, страны-члены ЕС активно используют компоненты этого метода в процессе составления и выполнения бюджетов. Значительные шаги в этом направлении осуществили и такие страны, как Россия и Казахстан.

Как свидетельствует Жибер Т.В. [3, с. 76], программно-целевой подход в управлении «зародился в СССР в период становления системы народнохозяйственного планирования как план создания второй топливно-энергетической базы на востоке страны». В 1920-х годах программы использовались только на уровне государства, в 60-х - были развернуты активные исследования по описанию и формированию программ развития территориально-производственных комплексов страны, что, в свою очередь, способствовало распространению в 80-ые годы целевых комплексных научно-технических, экономических, социальных, региональных, экологических программ.

Накопленный за советские времена опыт программно-целевого метода планирования был адаптирован Украиной для условий рыночной экономики. Государственные целевые программы стали одним из важнейших инструментов реализации социально-экономической политики государства, которая базируется на отборе приоритетных целей экономического, социального, научно-технического развития, разработке взаимоувязанных заданий по их достижению в заданные сроки с максимальной эффективностью при обеспечении необходимыми ресурсами.

Применение программно-целевого метода планирования и выполнения бюджета обеспечивает прямую связь между распределением бюджетных ресурсов и результатами их использования. Отдельные элементы этого метода в Украине были внедрены еще в 2002 году.

По мнению Билопольской В. Н. и Чуриковой Е. А. «отсутствие определенной методологии программирования бюджета, методической базы для программно-целевого метода и среднесрочного планирования на местном уровне, а также эффективного механизма финансирования приоритетных направлений на государственном и региональном уровнях, несовершенство существующей программной классификации и необходимость ее внедрения на уровне местных бюджетов подтверждают тот факт, что на сегодняшний день внедрение программно-целевого метода в бюджетный процесс Украины остается незавершенным и нуждается в усилении научного обоснования необходимости использования этого метода в управлении бюджетными ресурсами, в особенности - на уровне регионов» [2, с. 55].

Программно-целевой метод составления бюджета - это практика группирования разных видов бюджетных расходов в отдельные программы таким образом, чтобы каждая статья расходов была закреплена за определенным видом программы. Как правило, каждая программа - это фискальное обязательство одного

главного распорядителя средств, эффективность работы которого оценивается с точки зрения успешности достижения цели программы.

Как правило, для каждой программы разрабатываются показатели трех типов. С помощью показателей затрат оценивают бюджетные ресурсы, направленные на программу, и критерием эффективности в этом случае являются традиционные показатели выполнения бюджетного плана. С помощью показателей выхода оцениваются товары и услуги, которые предоставляются на выходе выполнения программ. В конце с помощью показателей последствий оцениваются результаты программы в свете их влияния на благосостояние населения.

В практическом применении показатели результатов делятся на группы [7]:

- показатели затрат - определяют объемы и структуру ресурсов, которые обеспечивают выполнение бюджетной программы;

- показатели продукта - используются для оценки достижения поставленных целей. Показателем продукта является, в частности, количество пользователей товарами (работами, услугами), выработанными в процессе выполнения бюджетной программы;

- показатели эффективности - определяются как отношение количества выработанных товаров (выполненных работ, предоставленных услуг) к их стоимости в денежном или человеческом измерении (расходы ресурсов на единицу показателя продукта);

- показатели качества - отображают качество выработанных товаров (выполненных работ, предоставленных услуг).

Как было подчеркнуто, большинство украинских авторов в основном уделяют внимание теоретическому обоснованию программно-целевого метода. Рассмотрим внедрение этого метода на примере программ, которые обеспечивают реализацию государственной политики в высшем образовании (Подготовка кадров высшими учебными заведениями III и IV уровней аккредитации).

Цель бюджетной программы сформулирована следующим образом [4]:

В соответствии с Конституцией Украины граждане имеют право безвозмездно получать высшее образование в государственных учебных заведениях на конкурсной основе. Прием в высшие учебные заведения определяется согласно государственному заказу.

Сформулированы следующие задачи [4]:

- обеспечение выполнения государственного заказа по подготовке специалистов, аспирантов и докторантов;

- обеспечение организации учебного процесса вуза III и IV уровня аккредитации в условиях жесткой финансовой политики и общего сокращения ресурсов государственного бюджета;

- содержание вуза III и IV уровня аккредитации;

- обеспечение гарантированной государственной социальной защиты участников учебного процесса;

- обеспечение эффективности системы управления образовательной деятельностью.

Задания, направленные на достижение цели, определенной паспортом данной бюджетной программы:

1. Предоставление образования по образовательно-квалификационным уровням "бакалавр", "специалист", "магистр"



2. Подготовка аспирантов и докторантов.

На уровне местных бюджетов аналогичная программа имеет другую цель [5]: обеспечение подготовки специалистов в высших учебных заведениях III и IV уровня аккредитации.

Задания, направленные на достижение цели, определенной паспортом бюджетной программы: обеспечить подготовку для региона специалистов в высших учебных заведениях III и IV уровня аккредитации.

Таким образом, цель и задание на уровне государственного и местных бюджетов относительно той же самой бюджетной программы существенно различаются.

Следует отметить, что Счетная палата Украины на регулярной основе должна осуществлять мониторинг выполнения бюджетных программ. Примером может быть мониторинг подготовки специалистов в 2004 году по направлению "Экономика и предпринимательство" в разрезе министерств.

Данные таблицы 1 [6] свидетельствуют, что в 2004 году среднегодовая стоимость обучения одного студента имела большие расхождения: от 1,8 (Минздрав) до 11 тыс. грн. (Гостаможенная служба, Минобороны) за счет государственного бюджета, от 1,9 (Государственная налоговая администрация (ДПА)) до 13,6 тыс. грн. (Минкультуры, МВД и другие) за счет платного обучения.

Таблица 1

Данные среднегодовой стоимости обучения специалистов в 2004 году по направлению "Экономика и предпринимательство" в разрезе министерств (тыс.грн)

Источник финансирования (тыс. грн.)	Минкультуры	Миннагро-политики	МВД	Гостамож-служба	ГНА	Минфин	Минтранс	Мин-обороны	МОЗ	Минэконо-мики	Госупрдел	Минообраз
Гос. бюджет	7,8	3,0	6,3	10,1	5,0	6,4	3,4	11,0	1,8	2,3	2,9	3,0
Платное обучение	13,6	2,9	13,5	-	1,9	4,5	4,4	-	2,0	13,3	3,3	6,0

Источник: [1, с. 321]

По мнению Счетной палаты Украины, в результате отсутствия нормативов материально-технического и финансового обеспечения стоимость подготовки специалистов по одному направлению отличается в разрезе министерств и видов обучения в 6-7 раз.

Следует отметить, что счетную палату удивило различие между среднегодовой стоимостью обучения одного студента по различным министерствам и ведомствам, а расхождение между себестоимостью подготовки студентов за счет бюджетного и небюджетного финансирования – нет.

Можно было бы предположить, что различие в затратах связано с различной эффективностью деятельности государственных и коммерческих вузов, однако,

различие в затратах на бюджетных и коммерческих студентов проявляются и на уровне конкретного вуза.

Такой вывод следует из анализа показателей эффективности различных вузов, которые показаны в государственном бюджете отдельной строкой.

Таблица 2

Динамика утвержденных и выполненных показателей эффективности (затраты на 1 приведенного студента, грн)

	2007		2008		2009		2010	
	Утверждено	Выполнено	Утверждено	Выполнено	Утверждено	Выполнено	Утверждено	Выполнено
Общий фонд	7499	7622	11744	12042	14400	14270	16962	17178
Специальный фонд	7942	7756	8397	9529	13119	10927	10361	12459

Источник: [1, с. 322]

Таблица 3

Утвержденные и выполненные показатели эффективности (затраты на 1 приведенного студента) по программам подготовки в вузах за 2010 г., грн.

	Национальная юридическая академия им. Ярослава Мудрого		Национальный технический университет "Киевский политехнический институт"		Национальный авиационный университет		Национальный университет "Острожская академия"		Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко	
	Утверждено	Выполнено	Утверждено	Выполнено	Утверждено	Выполнено	Утверждено	Выполнено	Утверждено	Выполнено
Общий фонд	21111	21342	23466	25857	25961	26523	16196	15891	31272	33375
Спецфонд	9467	17177	21862	26602	26182	22421	13424	18617	15752	19246

Источник: [1, с. 323]

Нетрудно заметить, что затраты на 1 приведенного студента существенно различаются и по вузам, относящимся к Министерству образования и науки, при этом, в некоторых вузах затраты на бюджетных студентов превышают затраты на коммерческих, а в некоторых наоборот.

Тогда возникает очевидный вопрос. Можно ли считать, что эффективность подготовки кадров в Острожской академии выше, чем в Киевском национальном университете, поскольку затраты на подготовку 1 приведенного студента там ниже?

На наш взгляд, затраты на подготовку приведенного студента не являются показателями эффективности, поскольку представляют собой лишь отношение объема текущих затрат, профинансированных Министерством, к приведенному количеству студентов.

Мы приходим к абсурдному выводу - чем выше объем финансирования, тем менее эффективно выполняется программа.

Таблица 4

Доля студентов дневной формы обучения и затраты на одного студента в странах ОЭСР и странах-партнерах в процентах и долларах США в 2007 г.

Страны	Доля студентов дневной формы обучения	Основные образовательные затраты	Затраты на транспорт, питание, размещение	Затраты на исследования и развитие (R&D)	Всего затрат
Страны ОЭСР					
Австралия	69	9321	661	5034	15016
Бельгия	87,5	8153	343	4748	13244
Канада	82,7	15858	1517	5434	22810
Чехия	96,7	6373	88	1524	7989
Дания	92,5				15391
Финляндия	55,6	7951		4894	12845
Германия	95,9	7339	658	5020	13016
Венгрия	56,8	4579	264	1524	6367
Исландия	76,1				8579
Ирландия	80,3	8407		3425	11832
Япония	89				13418
Нидерланды	84,4	9717		5478	15196
Новая Зеландия	60,1	8010		1278	9288
Норвегия	73,2	10638	92	5505	16235
Польша	53,3	4467	1	756	5224
Словакия	60,3	4201	1122	732	6056
Испания	88,1	7820		3242	11087
Швеция	48	8855	1289	5733	15447
Швейцария	90,2	12783		9447	22230
Великобритания	72	8425	1289	5733	15447
США	65,1	19476	2908	2725	25109
Средняя по ОЭСР	79,9	8418	526	3765	12336
Средняя по 19 европейским	79,5	7302	341	3676	11520
Страны-партнеры					
Эстония	88,5	4063			4063
Израиль	82	9902	1230		11132
Россия	55			331	4279
Словения	76,7	6736	26	1489	8251
Страны, не являющиеся членами ОЭСР					
Украина	54,7				1537

Источник: [9, с. 203, 306]

В таблице 4 приведены доля студентов дневной формы обучения и структура затрат на одного студента в разных странах ОЭСР и стран-партнеров в процентах и долларах США в 2007 г.

В таблице 4 для Украины приведено среднее значение затрат на одного приведенного студента по двум источникам финансирования, которые принимали значения 7622,5 грн. для основного фонда и 7756,9 грн. для специального фонда, пересчитанные по курсу 1 доллара, равного 5 грн.

По доле студентов дневной формы обучения данные по Украине сопоставимы с данными по России, Польше и Финляндии, а затраты на 1 приведенного студента значительно меньше российских данных, из чего не следует, что эффективность подготовки студентов в Украине выше, чем в остальных странах.

Мы не рассматривали показатели качества выполнения программ, хотя одним из показателей качества в Программе подготовки кадров вузами III-IV уровня аккредитации является процент аспирантов и докторантов, которые успешно закончат обучения и защитят диссертацию.

С практической точки зрения также представляют интерес индикаторы образования, которые могут быть взяты в качестве показателей программно – целевого метода. Среди большого количества индикаторов следует отметить индикаторы Организации по экономическому и социальному развитию.

Особый интерес с точки зрения бюджетного процесса представляют индикаторы финансовых и человеческих ресурсов, вложенных в образование [9]: Расходы учебных заведений на одного студента; Доля национального богатства, которая тратится на образование; Государственные и частные инвестиции в образование; Общий объем государственных расходов на образование; Оплата за обучение студентами высших учебных заведений и государственные субсидии; Ресурсы и услуги, которые были профинансированы; Факторы, влияющие на уровень расходов.

#### **ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

На наш взгляд, показатель затрат на одного приведенного студента не может быть показателем эффективности, поскольку не отражает эффективность выполнения программы, которая, например, на уровне местных бюджетов связана с обеспечением подготовки специалистов в высших учебных заведениях для региона.

В данном случае происходит подмена понятия результативности понятием эффективности. Эффективность связана с обеспечением рынка труда адекватными специалистами, а результативность – с затратами на подготовку 1 студента. При этом вуз может часть дохода, получаемого от коммерческих студентов направлять на капитальные затраты, что свидетельствует о прибыльности образовательного бизнеса, поскольку для покрытия текущих затрат достаточно меньшей суммы по сравнению с установленной ценой.

Сумма затрат на 1 приведенного студента не может быть взята за основу при определении цены за обучение, основанной на себестоимости, поскольку:

- коэффициент перевода количества заочных студентов в дневные достаточно условный, и, по меньшей мере, их существует два;

- необходимо разделять затраты на дневного и заочного студента;
- непрямые затраты, вероятно, вузы относят к общему фонду, тем самым завышаются затраты на одного бюджетного студента и занижаются на одного коммерческого;
- вероятно, что некоторые вузы включают капитальные затраты в затраты на одного студента, завышая себестоимость подготовки и утверждая о неприбыльности образовательной деятельности;
- количество ставок профессорско-преподавательского персонала может выступать в качестве показателя затрат, однако оно свидетельствует лишь об объеме выделенных ресурсов. Показателем, который в большей степени отражает затраты, является количество часов учебной нагрузки. Этот показатель используется в статистике высшего образования для государств-членов ОЭСР.

Таким образом, правильно сформулированные цели и задания, как на уровне государственного, так и на уровне местных бюджетов являются ключевыми моментами в определении индикаторов выполнения бюджетных программ. В данном случае существенное значение имеет уровень компетентности разработчиков бюджетных программ, которые должны, в том числе, использовать опыт других стран и межгосударственных объединений при разработке экономических индикаторов результативности и эффективности.

#### **Список литературы**

1. Проблемы развития и совершенствования финансовой и банковской системы Украины в условиях глобализации на макро- и микроуровнях / [Бондарь А.П., Боровский В.Н., Чепорова Г.Е. и др.]; под ред. Д.В. Нехайчука.-Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2012.- 370 с.
2. Білопольська В. М. Організаційно-методичні засади програмно-цільового методу управління бюджетним процесом на сучасному етапі розбудови України / Білопольська В. М., Чурікова К. О.// Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Т. 3. – С. 55-63 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Traev/2011\\_3/69.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traev/2011_3/69.pdf).
3. Жибер Т.В. Удосконалення процесу бюджетування в Україні / Т.В. Жибер // Фінанси України. – 2009. - № 8. – С. 76-81.
4. Паспорт бюджетної програми на 2011 рік Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України “Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.guds.gov.ua/document/291820/05](http://www.guds.gov.ua/document/291820/05)
5. Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Освіта»: Наказ Міністерства фінансів України від 01.06.2010 № 298 /519 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Legislation/Budget/Nakaz\\_MinOsvity\\_6\\_0.pdf](http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Legislation/Budget/Nakaz_MinOsvity_6_0.pdf)
6. Про результати перевірки використання коштів Державного бюджету України на підготовку кадрів за економічними спеціальностями у 2004 році вищими навчальними закладами освіти України III-IV рівнів акредитації / Підготовлено департаментом з питань науки та гуманітарної сфери і затверджено постановою Колегії Рахункової палати від 28.09.2005 № 21-2/ - Київ: Рахункова палата України, 2005. - Випуск 22.
7. Про схвалення Концепції застосування програмно – цільового методу в бюджетному процесі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Річний звіт про виконання паспортів бюджетних програм за 2010 рік. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/134-byudzhnet-ministerstva/4662-vikonannya-derzhavnogo-byudzhnetu->

9. Education at a Glance 2009/ OECD indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/41/25/43636332.pdf>

**Чепорова Г.Є. Удосконалення системи індикаторів цільових програм у фінансуванні вищої освіти України / Чепорова Г.Є.** // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 214-222.

У роботі розглянута сутність програмно-цільового методу бюджетного процесу, а також його реалізація в Україні на прикладі програми підготовки кадрів у вищих навчальних закладах III і IV рівнів акредитації. Проведений критичний аналіз цілей бюджетних програм на державному та місцевому рівні та індикаторів результативності їх виконання. Розглянутий міжнародний досвід розробки індикаторів стану вищої освіти та запропоновані пропозиції щодо його використання. Відмічена суттєва роль компетентності розробників бюджетних програм на державному та місцевому рівні.

**Ключові слова:** програмно-цільовий метод, бюджетний процес, індикатори, результативність, ефективність, професійна компетентність.

**Cheporova G.E. Development of indicators of target programs in higher education funding of Ukraine / Чепорова Г.Є.** // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 214-222.

In this paper the essence of software and the target method of budget process and its implementation in Ukraine by the example of training programs in universities III and IV level of accreditation is considered. Critical analysis of the purposes of budgetary programs in the state and local level, indicators of their performance conducted. International experience in the development of indicators of higher education discussed and suggestions made for its use. The essential role of competence, of persons implementing the budget programs in the state and local level is checked.

**Keywords:** program-target method, the budget process, the indicators, effectiveness, efficiency, professional competence.

*Статья поступила в редакцию 15. 05. 2012 г*

**УДК 339.2**

## **МАРКЕТИНГ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕХАНІЗМИ**

*Шутаєва О.О.*

*Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського*

В статті розглядаються сучасні тенденції, інструменти та механізми реалізації маркетингу на світовому ринку освітніх послуг в умовах інтернаціоналізації світо господарських зв'язків та формування світового освітнього простору.

**Ключові слова:** світової ринок, освітні послуги, стратегія, маркетингові інструменти, інтернаціоналізація

### **ВСТУП**

Освіта - це одна з найбільш бурхливо зростаючих та перспективних сфер економіки. За оцінками фахівців, у всьому світі обсяги попиту та пропозиції освітніх послуг зростають дуже істотно, особливо у вищій та післядипломній освіті, а в країнах, які найбільш динамічно розвиваються темп їх щорічного зростання досягає 10-15%. Своім потенціалом і логікою розвитку сфера освіти притягує до себе все більш пильну увагу інвесторів. Приваблює освіта і підсумковою прибутковістю вкладень. Окупність інвестицій в освіту складає від 3 до 6 доларів на кожен вкладений долар. Однак така віддача досягається далеко не відразу, вона відстрочена в часі. Цим обумовлюється необхідність ретельно продуманої сучасної концепції, стратегії і тактики дій господарюючих суб'єктів у цій сфері. Маркетинговий підхід до управління діяльністю суб'єктів ринку зустрічається з особливими труднощами в сфері освіти. Традиційно навіть в країнах з розвинутою ринковою економікою освіта була та залишається переважно об'єктом уваги і підтримки державних структур, фінансується державою та органами управління на місцях; потреба в маркетингу тут до сих пір проходить період становлення.

Проблемам формування світового ринку освітніх послуг, дослідженню його структури та змісту міжнародної торгівлі освітніми послугами присвячені роботи Ареф'єва А.Л., Жуковського І.В., Зарецької С.Л., Найта Дж., Стровського Л.Є., Прянишникова О.Д. та інших. Аналізу моделей розвитку та стратегій інтернаціоналізації систем вищої освіти за кордоном і в Україні в контексті їх світо господарської взаємодії, посилення взаємозалежності та уніфікації принципів і правил функціонування присвячені праці Бірюкова А.Б., Горбунової О.М., Джонстоун Д.Б., Кремень В.Г., Оболенської Т.Є., Олійник В.В., Сутиріної Ф.С., Щетиніна В.Л. та ін. При цьому питання маркетингу в сфері науки та освіти є недостатньо вивченими і особливо у вітчизняній освітній практиці.

Метою статті є виявлення особливостей маркетингу на світовому ринку освітніх послуг в умовах інтернаціоналізації системи вищої освіти.

### **ОСНОВНА ЧАСТИНА**

В рамках процесів інтернаціоналізації, транс націоналізації та глобалізації освітньої сфери початковим етапом таких виступає формування експортної

орієнтації національних освітніх систем та їх суб'єктів. Розширення експорту освітніх послуг в останні десятиліття ввійшло в число найбільш важливих пріоритетів державної політики США, Великобританії, Франції, Німеччини, а з недавнього часу - Австралії та Китаю, що обумовленонаступним:

- по-перше, підготовка фахівців для зарубіжних країн стає однією з найбільш вигідних статей експорту;

- по-друге, це сприяння реалізації геополітичних та економічних інтересів країни;

- по-третє, прагнення залучити іноземних студентів підштовхує вузи до реформування системи підготовки фахівців з урахуванням вимог світового ринку праці, підвищення якості навчання, розробці нових навчальних програм і курсів з «включенням міжнародних компонент», що забезпечують підготовленість випускників до роботи в умовах глобальної економіки, і, в кінцевому рахунку, - перетворенню національних університетів в міжнародні науково-освітні комплекси;

- по-четверте, прагнення країн-експортерів освіти (особливо США, Німеччини та ряду інших країн) використовувати кращих іноземних випускників для розвитку економіки та науки своїх країн.

Виходячи з цього, уряди держав сприяють розвитку своїх вузів, стимулюють, в тому числі і фінансово, їх діяльність по залученню іноземних студентів. Практика інтернаціоналізації вищої освіти в ряді промислово-розвинених країн свідчить про наявність сформованих чотирьох стратегій: стратегія міжнародного партнерства, стратегія залучення іноземних кваліфікованих кадрів, стратегія отримання доходу, стратегія розширення можливостей.

Стратегія міжнародного партнерства в сфері вищої освіти спирається на довгострокові політичні, культурні, академічні цілі розвитку країни. Реалізація такої стратегії здійснюється через підтримку студентської та академічної мобільності, шляхом надання стипендій та реалізації програм академічних обмінів, а також програм, спрямованих на створення інституційних партнерств у сфері вищої освіти. Домінуючим принципом даного підходу є міжнародне співробітництво, а не конкуренція. Дана стратегія властива Японії. Інтернаціоналізація вищої освіти розглядається урядом Японії як засіб забезпечення японським вузам конкурентоспроможності в сучасних демографічних, економічних і політичних умовах, які стрімко змінюються. В доповідях Національного комітету з реформи освіти з 90-х рр.. заходи по інтернаціоналізації суспільства були внесені в список пріоритетних. Рекомендації Комітету включали ряд пропозицій щодо розвитку інтернаціоналізації: спрощення процедури прийняття іноземних студентів; перегляд викладання іноземних мов; поліпшення викладання японської мови для іноземних студентів; перебудова японської системи вищої освіти з урахуванням міжнародних перспектив розвитку.

Стратегія підтримки міграції кваліфікованих співробітників спрямована на залучення обраних іноземних фахівців та талановитих студентів до роботи в приймаючій країні. Основним інструментом даного підходу є система академічних стипендій, доповнена активною програмою просування системи вищої освіти країни за кордоном в поєднанні з прийняттям відповідного візового та імміграційного



законодавства. Реалізація таких програм здійснюється через спеціальні агентства або мережу агентств і організацій. Серед країн, які найбільш яскраво реалізують цю стратегію, можна відзначити - члени ЄС: Австрія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Німеччина, Великобританія (для студентів з країн ЄС), Ірландія, Голландія, а також Мальта, Норвегія, Швейцарія, Канада, США (для студентів, які отримують фундаментальну освіту). Такі країни, як Великобританія або Голландія, залучають талановитих студентів і випускників у сфері науки та розвитку технологій, інтерес до яких серед студентів цих країн останнім часом знижується [9]. У Великобританії в 2005 р. була розроблена Програма підвищення міжнародної конкурентоспроможності освіти Великобританії терміном реалізації на 2006-2010 рр., яка включає чотири взаємозалежних елементи:

Маркетингові та комунікаційні інструменти, спрямовані на позиціонування Великобританії як лідера в міжнародному освітньому просторі. Як засіб їх реалізації виступають: бенчмаркінг освітніх послуг і надання на них найкращих цін; спрощення імміграційної системи; забезпечення підтримки іноземних студентів, що бажають отримати практичний досвід роботи за рахунок організації співпраці з роботодавцями та кадровими агентствами;

Встановлення стратегічних партнерських відносин (з урядом і представниками ринку освітніх послуг) та створення спілок, проведення міжнародних форумів, обмін студентами та викладацьким складом.

Пріоритетні країни: диверсифікація та об'єднання (внаслідок того, що 47% іноземних студентів - вихідці з п'яти країн: КНР - більше 20 тис. чоловік, Малайзія (більше 10 тис.), США (10 тис.), Гонконг (близько 9 тис.), Індія (7,6 тис.), Японія (понад 6 тис.).

Показники ефективності, включаючи розширення числа партнерських відносин, зростання числа іноземних студентів (на 100000 до 2011 р.) і розширення їх географії (подвоєння числа країн, кількість студентів з яких перевищує 10 тис. осіб) [4].

Державна політика Німеччини в галузі вищої освіти і науки з 1996 р. орієнтована також на стратегію інтернаціоналізації, для чого вже розроблені та проведені дві Програми дій щодо підвищення міжнародної привабливості та конкурентоспроможності Німеччини як простору вищої освіти та науки [6]. Дані програми були орієнтовані на досягнення трьох цілей:

- 1) зміцнення міжнародної конкурентоспроможності та якості німецького сектора вищої освіти та науки (орієнтація на конкурентоспроможність);
- 2) підвищення міжнародної привабливості німецького вищої освіти та науки (орієнтація на міжнародне співробітництво та обмін);
- 3) зміцнення міжнародного аспекту німецької вищої освіти та науки (орієнтація на реформи).

В якості схем реалізації поставлених цілей впроваджуються такі:

- Підтримка та розвиток міжнародно-орієнтованих навчальних програм (AOS) і міжнародних програм магістратури (Master Plus);
- Створення сприятливих умов для іноземних студентів, випускників та науковців. Максимально спрощено отримання в'їзних віз до Німеччини для

іноземних студентів, їх термін перебування в Німеччині збільшено з 10 до 15 років. Після чого дозвіл на проживання можна продовжити не на рік, як раніше, а на два. У кожному державному вузі Німеччини спеціально резервується 5% місць для іноземних студентів. Багато вищих навчальних закладів розпочали навчання іноземних студентів на англійській мові;

- Розвиток професійного міжнародного маркетингу. З 2001 р. здійснюється спеціальна програма «Міжнародний маркетинг освітнього та дослідницького простору Німеччині», що фінансується Міністерством науки і досліджень, Федеральним союзом роботодавців, Німецьким дослідницьким товариством, фондом Олександра Гумбольдта, Конференцією ректорів вищих шкіл та ін.. Їх метою є підвищення експортного потенціалу вищої школи Німеччині та залучення іноземних студентів і аспірантів. Ставиться завдання не тільки залучити іноземних студентів, а й створити умови для того, щоб закордонні висококваліфіковані наукові кадри залишалися в країні. Міністерство науки та досліджень спільно з Німецьким студентським товариством з 2002 р. здійснюють проект «Інтернаціоналізація навчання: іноземні студенти в Німеччині - німецькі студенти за кордоном». В результаті Німеччина стабільно посідає третє місце з експорту освітніх послуг - 12% всіх іноземних студентів. В останні роки відзначено значний приріст студентів з Китаю (на 83%) та з країн Центрально-Східної Європи - на 204% [10].

Франція приділяє велику увагу розвитку та підтримки академічної мобільності: саме Франція в період свого головування в ЄС ініціювала прийняття в 2000 р. Плану дій для забезпечення мобільності. З метою сприяння академічній мобільності французькі вузи видають Додаток до диплома, який містить як кількість накопичених кредитних одиниць, так і підтвердження колишнього академічного і професійного навчання, отриманого у Франції і за кордоном. Крім того, у Франції існують різні механізми фінансового стимулювання академічної мобільності: державні стипендії та гранти, які видаються в рамках прийнятого в 1998 р. Соціального плану для студентів; створені в 2001 р. - спеціальні соціально орієнтовані «гранти для мобільності»; гранти виділяються місцевими властями, профільними міністерствами, громадськими фондами; участь у спеціальних програмах студентського обміну - Erasmus, Leonardo da Vinci. Одночасно стратегія інтернаціоналізації вузу стає невід'ємною частиною його плану розвитку, який є основою контракту держава-вуз; під відповідну статтю в бюджеті вузу виділяється додаткове фінансування. Для координації діяльності з розвитку мобільності створено спеціальна національна Рада з розвитку міжнародної мобільності студентів.

У США на початку XXI століття загальна чисельність іноземних студентів досягла 582 996 чоловік. Це найбільше зростання кількості іноземних студентів за останні 20 років. Більше 56% іноземних студентів - вихідці з країн Азії, найбільша кількість іноземних студентів прибуває з Індії - близько 67 000 чоловік, далі йдуть КНР, Південна Корея, Японія, з Росії - 2 тис. Політика департаменту освіти США спрямована на:

- Поширення інформації про освітню політику і практику США, забезпеченні лідируючої ролі країни в питаннях експорту освіти, цілеспрямовану роботу з відповідними партнерами в інших країнах;

- Вивчення ефективної практики інших країн у галузі вищої освіти з метою поліпшення вищої освіти в США;

- Підтримку міжнародної та економічної політики США шляхом зміцнення зв'язків з іншими країнами в галузі освіти та створення сприятливих умов для експорту освітніх послуг.

Основними цілями інтернаціоналізації вищої освіти в Канаді є «підготовка випускників з міжнародним рівнем знань і компетенцій» і «підтримку конкурентоспроможності Канади», що досягається в першу чергу за допомогою залучення іноземних студентів. «Експорт освітніх послуг» та «отримання доходу вищими навчальними закладами» посіли в списку пріоритетів освітньої політики Канади 5-е і 8-е місце відповідно [9].

Стратегія інтернаціоналізації вищої освіти, спрямована на отримання доходу, базується на двох розглянутих підходах, але в її рамках освітні послуги пропонуються на повністю платній основі, і надання державних субсидій не передбачено. Іноземні студенти дають додатковий дохід освітнім інституціям, стимулюючи університети реалізовувати підприємницьку стратегію на міжнародному освітньому ринку. Уряду в свою чергу надають вузам значну автономію, забезпечують високу репутацію своєї системи вищої освіти, а також високу ступінь захисту іноземним студентам. До числа країн, що реалізують такий підхід, належать Австралія, Великобританія (для студентів не з країн ЄС), Нова Зеландія та США (для студентів, які отримують вищу освіту).

В Австралії та Новій Зеландії стратегія інтернаціоналізації у сфері вищої освіти, ініційована і підтримувана державою, спрямована на експортне просування освіти [10]. Австралійська політика інтернаціоналізації вищої освіти ґрунтується на трьох компонентах:

- 1) послідовне запровадження нової системи фінансування університетів;
- 2) маркетинг Австралійської університетської освіти;
- 3) зміна візової та міграційної політики для забезпечення більшого прийому іноземних студентів та надання можливостей певним категоріям студентів залишитися на постійне проживання в країні.

У 1988 р. була диференційована система оплати навчання для іноземних студентів, включаючи систему додаткових субсидій. Для просування вищої освіти при посольствах Австралії в країнах Південно-Східної Азії були організовані освітні центри, функціонує Програма міжнародного співробітництва (IDP) - міжнародна організація, що інформує про систему освіти в Австралії, яка допомагає абітурієнтам-нерезидентам встановити контакти з австралійськими навчальними закладами, а також Національний офіс визнання зарубіжних дипломів і кваліфікацій (NOOSR).

В Австралії розроблені і прийняті організаційні та програмні стратегії інтернаціоналізації вищої освіти та експорту освітніх послуг. Організаційні стратегії включають підтримку вузівських ініціатив через політичні рішення та

адміністративні системи країни. Програмні стратегії включають в себе наступне: міжнародні студентські програми; інтернаціоналізацію освіти за допомогою інтернаціоналізації змісту освітніх програм; міжнародні програми обміну; дистанційна освіта та освітні послуги в закордонних філіях; міжнародне науково-технічне співробітництво та різноманітні курси професійної підготовки, включаючи короткострокові і замовні курси; програми підтримки іноземних студентів. Впровадження цих стратегій, а також фінансова підтримка з боку як уряду Австралійського співдружності в цілому (більше половини дохідної частини бюджету вузів Австралії забезпечується урядом Австралійського співдружності), так і окремих регіонів дозволяють постійно нарощувати кількість іноземних студентів в австралійських вузах [13]. Крім того, на основі розроблених критеріїв ефективності освітньої діяльності університетів уряд через виділення грантів стимулює роботу по підвищенню якості освітніх послуг, розробку нових експортоорієнтованих освітніх програм. За підсумками щорічної перевірки якості підготовки фахівців кожному університету присвоюється певний рейтинг і відповідно до нього вуз отримує додатково 60-80 млн. австралійських дол.). Крім того, надаються індивідуальні гранти викладачам.

Стратегія розширення можливостей заохочує здобуття вищої освіти за кордоном або в вузах - постачальниках іноземних освітніх послуг. Важливими інструментами такого підходу є:

1) Програми підтримки зарубіжної мобільності державних службовців, професорсько-викладацького складу, науковців та студентів.

2) Забезпечення іноземним вузам, програмам і викладачам сприятливих умов для комерційної освітньої діяльності в країні. Заохочується створення партнерств з місцевими постачальниками освітніх послуг для забезпечення передачі знань між зарубіжними та місцевими освітніми інституціями.

Як приклади країн, які найбільш яскраво демонструють прихильність даної стратегії, можна виділити: країни Південно-Східної та Центральної Азії (Малайзія, Гонконг, Китай, Сінгапур, Індонезія, В'єтнам, Таїланд та ін), Мексику і деякі країни Східної Європи. Слід зазначити, що у даної стратегії найбільш широка географія: її вибирають для себе країни, що знаходяться в різних регіонах світу, на різному рівні економічного розвитку.

Зокрема, в Китаї реалізується стратегія «Підйом країни на базі розвитку науки та освіти», в рамках якої підтримується міжнародна мобільність китайських студентів і викладачів. Так, число китайських студентів, відправлених на навчання за кордон, склала 460 тис. осіб, майже таку кількість взяли на навчання китайські освітні установи [5]. Крім того, з 1995 р. в Китаї реалізується «Програма 211», орієнтована на виділення 1000 провідних вузів країни і розвиток в них провідних наукових течій, створення системи громадського обслуговування, комплексний розвиток їх інфраструктури. Таке цілеспрямоване сприяння з боку Уряду КНР сприяло поліпшенню умов підготовки творчих висококваліфікованих фахівців, оптимізації науково-дослідної структури, підвищення рівня оснащення навчальним і науково-дослідним устаткуванням і рівнем науково-дослідних можливостей вузів.

Інтернаціоналізація сектора вищої освіти дозволяє вирішити вищезгадані проблеми. Важливим фактором у розвитку інтернаціоналізації стає розширення доступності мережі Інтернет. Щорічно в країнах Східної Європи збільшується кількість людей, що мають доступ в Інтернет, що дозволяє значно розширювати міжнародне співробітництво в сфері освіти через форми дистанційної освіти, віртуальних університетів та ін.

Таким чином, вибір стратегії інтернаціоналізації визначається не тільки зовнішніми геополітичними факторами, але, перш за все, національним соціально-економічним та історичним контекстом, можливостями, ресурсами та пріоритетами. Інтернаціоналізація освіти все в більшій кількості країн стає об'єктом і предметом державної політики, спрямованої на вирішення конкретних внутрішньодержавних політичних, соціальних і фінансових завдань.

Узагальнюючи аналіз різних характеристик функціонування зарубіжних систем вищої освіти та їх позиціонування на світовому ринку освітніх послуг, можна виділити ряд тенденцій в області державної політики їх інтернаціоналізації, які полягають в наступному:

1. Пріоритет інтернаціоналізації вищої освіти як державної стратегічної мети.
2. Програмування процесу інтернаціоналізації з вибором способів (видів і форм) інтернаціоналізації, а також інструментів їх підтримки. Для реалізації державної політики у країнах - лідерах в галузі експорту освітніх послуг розробляються цільові загальнонаціональні програми (з чітко позначеними цілями і завданнями, з відповідним фінансовим забезпеченням).
3. Наявність системи індикаторів для оцінки ефективності освітньої діяльності та якості, що забезпечуються національними органами по якості вищої освіти.
4. Активне використання маркетингових інструментів в підтримці та підвищенні конкурентоспроможності національних систем вищої освіти на міжнародному рівні.
5. Створення інститутів сприяння розвитку експортного потенціалу системи вищої освіти. У всіх країнах - лідерах в галузі експорту освітніх послуг створені державні або недержавні організації, служби сприяння експорту освітніх послуг та академічному обміну викладачів та студентів, а в деяких країнах по 2-3 організації: Великобританія - Британська Рада і Рада міжнародної освіти, Франція - EduFrance і EGIDE; США - Асоціація міжнародних діячів освіти; Інститут міжнародної освіти; IREX; Австралія - ЮР). І хоча частина з них офіційно називаються некомерційними, благодійними (Британська Рада), практично всі вони мають державне фінансування (частіше за все з боку МЗС - ДААД, Британська Рада та ін.). Загальний бюджет 23 організацій, що входять до Асоціації академічного співробітництва, - 1 млрд. дол. США. При цих організаціях працюють потужні служби маркетингу, відділення в багатьох країнах, постійні представництва.
6. Підтримка міжнародної та економічної політики шляхом зміцнення зв'язків з іншими країнами в галузі освіти та створення сприятливих умов для експорту освітніх послуг національних провайдерів, що тягне за собою на рівні освітніх установ формування глобального викладацького складу та транснаціональних спільних програм. Все більше провідних університетів світу, які в стратегічних

планах розвитку орієнтуються на транснаціональне навчання, підготовку фахівців в умовах глобальної економіки, міжкультурної комунікації, «перетворення на міжнародні науково-освітні комплекси».

### ВИСНОВКИ

Формування ефективної, сучасної ринкової економіки можливе лише завдяки масштабним зусиллям у сфері освіти. В умовах жорсткого дефіциту державних асигнувань вітчизняній освіті необхідний цивілізований, ефективно працюючий освітній ринок, різноманіття організаційних форм і ринкових стратегій освітніх установ, необхідні елементи і зв'язки ринкової інфраструктури, які сприяють їм і споживачам їхніх послуг, важливий маркетинговий підхід, орієнтований на успішне задоволення освітніх потреб окремої людини, фірм, соціальних інститутів і груп, всього суспільства. При цьому одним з перспективних напрямів розвитку навчального закладу в сучасних умовах є орієнтація на формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу і на його основі подальшу інтеграцію у світовий освітній простір.

### Список літератури

1. Біла книга національної освіти України / Акад. пед. наук України; за ред. В. Г. Кременя. – К., 2009. – 185 с.
2. Горбунова Е.М. Интернационализация высшего образования в странах ОЭСР.[Сб. Актуальные вопросы развития образования в странах ОЭСР] / Е.М. Горбунова, М.В. Ларионова; Отв. ред. М.В. Ларионова. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005 - С. 137.
3. Мармаза А. И. Инновационные подходы к управлению учебным заведением / А. И. Мармаза. – Х.: Изд. «Основа», 2004. – 204 с.
4. Рисин И.Е. Инновации в системе государственного управления развитием экспорта образовательных услуг в зарубежных странах / И.Е. Рисин, Е.Н. Шошина // ИнВестРегион. - 2007. - №2. -С. 28-29.
5. Чжан Л. Состояние китайского высшего образования. Образовательная инноватика в мировой прессе (дайджест) / Л. Чжан // Инновации в образовании. - 2004. - №4. - С. 151-152.
6. Хан К. Изменение «духа времени» в немецком высшем образовании и роль Общего соглашения о торговле услугами (GATS). Образовательная инноватика в мировой прессе (дайджест) / К. Хан // Инновации в образовании. -2004. -№4.-С. 148-149.
7. Australia's Export of Education Services // I DP publication [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.idp.edu.au/marketingandresearch/research/internationaleducationstatistics/pdf](http://www.idp.edu.au/marketingandresearch/research/internationaleducationstatistics/pdf)
8. Система высшего образования Японии // Новости ОЭСР: образование, наука, новая экономика. 2004. № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.oecdcentre.hse.ru/material/OECD\\_7\\_Japan.pdf](http://www.oecdcentre.hse.ru/material/OECD_7_Japan.pdf)
9. Prime Minister launches drive to attract more international students. 18 June 1999 II British Education Brand -Education Counselling service [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.britishcouncil.org/ecs/news/1999/0618/index.htm>
10. Statistisches Bundesamt Deutschlands II [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.destatis.de/d\\_home.htm](http://www.destatis.de/d_home.htm)
11. CIDA/ Statistical report on development assistance. Fiscal year 2003—2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.acdi-cida.gc.ca/INET/IMAGES.NSF/vLUImages/stats/Sfi!e/Stat\\_rep\\_03-04.pdf](http://www.acdi-cida.gc.ca/INET/IMAGES.NSF/vLUImages/stats/Sfi!e/Stat_rep_03-04.pdf)
12. OpenDoors 2002 Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.openddoors.iienetwork.org/OECD>.
13. Internationalisation and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges, 2004.

14. International Education in Australia // Marketing and Research, IDP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.idp.edu.au/marketingandresearch/research/internationaleducationstatistics/fastfacts/article405.asp>
15. International Education in Australia// Marketing and Research, IDP [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.idpedn.au/niaiketingandresearch/research/internationaleducationstatistics/Tastracsl/nrticlc405.asp>

**Шутаева Е.А. Маркетинг на мировом рынке образовательных услуг: инструменты и механизмы** / Шутаева Е.А. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и Управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 1. - С. 223-231.

В статье рассматриваются современные тенденции, инструменты и механизмы реализации маркетинга на мировом рынке образовательных услуг в условиях интернационализации мирохозяйственных связей и формирования мирового образовательного пространства.

**Ключевые слова:** мировой рынок, образовательные услуги, стратегия, маркетинговые инструменты, интернационализация.

**Shutaieva O.O. Marketing the world market of educational services: tools and equipment** / O.O.Shutaieva // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 1. – P. 223-231.

The article discusses the current trends, tools and mechanisms for the implementation of marketing in the world market of educational services in the internationalization of world economic relations and the formation of the world educational space.

**Keywords:** world market, educational services, strategy, marketing tools, internationalization.

*Статья поступила в редакцию 15. 05. 2012 г*

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Апатова Наталия Владимировна**, д.п.н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической кибернетики Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

**Боднер Галина Дмитриевна**, к.э.н., доцент кафедры предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Гаращук Олена Василівна**, кандидат економічних наук, доцент, старший державний інспектор Управління контролю за діяльністю вищих навчальних закладів та дотримання державних стандартів Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України

**Деркач Юлия Владимировна**, к.п.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Друзин Руслан Валентинович**, ст.преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Дюжев Виктор Геннадьевич**, к.э.н., профессор кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета “Харьковский политехнический институт”

**Куценко Віра Іванівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач відділом ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

**Колодий Сергей Юрьевич**, доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Круликовский Анатолий Петрович**, к.ф.м.н., доцент кафедры экономической кибернетики, Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского

**Круликовский Сергей Анатольевич**, ПО ООО "ТРИЭС СОЛЮШНЗ", Киев, Украина, начальник группы разработки



**Кузнецов Михаил Михайлович**, к.геогр.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Максимюк Наталья Вячеславовна**, старший преподаватель кафедры учета и аудита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Мираньков Дмитрий Борисович**, ассистент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Никитина Марина Геннадиевна**, профессор, д.геогр. н., зав. кафедрой международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Олейник Маргарита Анатольевна**, аспирант кафедры «Финансы и кредит» Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

**Побирченко Виктория Викторовна**, к.геогр.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Процун Наталя Михайлівна**, аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка

**Рыбников Андрей Михайлович**, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского.

**Рыбников Михаил Сергеевич**, к.ф.-м.н., доцент кафедры экономической кибернетики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Федоров И.А.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

**Чепоров Валерий Владимирович**, доцент кафедры учета и аудита Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

**Чепорова Галина Евгеньевна**, доцент кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

**Шутаєва Олена Олексіївна**, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

**Ярош Ольга Борисовна**, к.э.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И.Вернадского, докторант НАПКС

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Апатова Н.В.</b> Стратегические ориентиры экономического роста Украины .....	3
<b>Білий О.І.</b> Пріоритети модернізації системи енергозабезпечення як складова структурної перебудови національного господарства України .....	14
<b>Боднер Г.Д., Друзин Р.В.</b> Актуальные проблемы секьюритизации и ее развитие в Украине.....	23
<b>Гаращук О.В., Куценко В.І.</b> Менеджмент освіти – ефективний інструмент розвитку суспільства та економіки.....	33
<b>Деркач Ю.В.</b> Разработка механизмов экономической заинтересованности работодателей по обеспечению безопасных условий труда.....	45
<b>Дюжев В.Г.</b> Взаимосвязь оценки инновационного потенциала и формирования инновационных денежных потоков от использования технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики .....	52
<b>Коваленко О.Ю.</b> Методичний підхід до комплексного оцінювання фінансового стану підприємств .....	58
<b>Колодій С.Ю.</b> Налог на прибыль предприятий как источник формирования доходов местных бюджетов Украины .....	66
<b>Круликовский А.П., Круликовский С.А.</b> Повышение конкурентоспособности современного предприятия через управление товарными запасами .....	74
<b>Кузнецов М.М.</b> Понятийные особенности логистической инфраструктуры в системе внешнеторговых отношений .....	80
<b>Максимюк Н.В.</b> Развитие туризма АПК за счет модернизации транспортной инфраструктуры в рамках государственно-частного партнерства .....	89
<b>Машьянова Е.Е.</b> Методологические подходы к оценке уровня капитализации страховых компаний .....	100
<b>Мираньков Д.Б.</b> Развитие интеграционных процессов в Европе во второй половине XX века на примере деятельности СЭВ и ЕЭС .....	108
<b>Никитина М.Г., Ярош О.Б.</b> Смещение геоэкономических векторов развития в странах мир-системной периферии.....	119

<b>Олейник М.А.</b>	
Международный опыт организации социального страхования и его применение в условиях Украины .....	129
<b>Парипа К.В.</b>	
Сутність системно важливих банків та їх значення для забезпечення стійкості фінансового сектору країни .....	136
<b>Побірченко В.В.</b>	
Глобальне та мультинаціональне в міжнародному готельному бізнесі .....	147
<b>Процун Н.М.</b>	
Зарубіжний досвід функціонування фінансово-промислових груп та можливості його імплементації в Україні .....	154
<b>Рыбников М.С., Рыбников А.М.</b>	
О возможности влияния продуктивности научной деятельности на заработную плату профессорско-преподавательского состава вуза.....	163
<b>Сирош Н.В.</b>	
Активизация инвестиционной деятельности как механизм ускоренного развития экономики Крыма .....	169
<b>Сорока І.В.</b>	
Проблеми та перспективи розвитку міжнародної туристичної інфраструктури в умовах глобальної економічної нестабільності .....	176
<b>Фёдоров И.А.</b>	
Тенденции формирования и обслуживания внешнего государственного долга Украины .....	186
<b>Фреяк А.В.</b>	
Вплив транскордонного співробітництва на розвиток транзитної спеціалізації регіонів (на прикладі західного регіону України) .....	194
<b>Чепоров В.В.</b>	
Модель ресурсного спроса и предложения в системе калькулирования ТД-АВС для высшего учебного заведения .....	205
<b>Чепорова Г.Е.</b>	
Совершенствование системы индикаторов целевых программ в финансировании высшего образования Украины .....	214
<b>Шутаєва О.О.</b>	
Маркетинг на світовому ринку освітніх послуг: інструменти та механізми .....	223
Сведения об авторах.....	232
Содержание.....	235