

К06  
Г132  
кр



# **УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ**

**ТАВРИЧЕСКОГО  
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА  
им. В. И. Вернадского**

**Том 20 (59). № 2  
ЭКОНОМИКА**

**Симферополь  
2007**

*Журнал основан в 1918 г.*

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

**Научный журнал**

**Том 20 (59). №2**

**Экономика.**

**Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2007**



**Редакционная коллегия журнала:**

**Багров Н. В.** - главный редактор журнала  
**Бержанский В. Н.** - заместитель главного редактора  
**Ена В. Г.** - ответственный секретарь

**Редакционный коллегия серии «Экономика»**

**Подсолонко В. А.** доктор экономических наук, профессор (редактор серии)  
**Апатова Н. В.,** доктор педагогических наук, профессор  
**Ефремов А. В.,** доктор экономических наук, профессор  
**Канов А. А.,** доктор экономических наук  
**Крамаренко В. И.,** доктор экономических наук, профессор  
**Кудряшов А. П.,** доктор экономических наук, профессор  
**Нагорская М. Н.,** доктор экономических наук, профессор  
**Наливайченко С. П.,** доктор экономических наук, профессор  
**Никитина М. Г.,** доктор географических наук, профессор (выпускающий редактор)  
**Новиков Ю. Н.,** доктор экономических наук, профессор  
**Руденко А. И.** доктор экономических наук, профессор  
**Унковская Т. Е.,** доктор экономических наук, профессор

**Печатается по решению Ученого совета экономического факультета**

**"Учюнис запіскі Таврічеського національного університета ім. В. І. Вернадського"**

Науковий журнал. Том 20(59). №2. Серія "Економіка".  
Сімферополь, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2007  
Журнал заснований у 1918 р.  
Адреса редакції: пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007  
Надруковано у інформаційно-видавничому відділі Таврійського національного університету  
ім. В. І. Вернадського. пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

**© Таврический национальный университет, 2007 г.**

Подписано в печать 07.12.2007. Формат 70х100 1/16  
18,7 усл. п. л. 18,0 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 271.  
Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.  
пр. Академіка Вернадського, 4, г. Сімферополь, 95007

*Журнал основан в 1918 г.*

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

**Научный журнал**

**Том 20 (59). №2**

**Экономика.**

**Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2007**

**Редакционная коллегия журнала:**

**Багров Н. В.** - главный редактор журнала  
**Бержанский В. Н.** - заместитель главного редактора  
**Ена В. Г.** - ответственный секретарь

**Редакционный коллегия серии «Экономика»**

**Подсолонко В. А.** доктор экономических наук, профессор (редактор серии)  
**Апатова Н. В.,** доктор педагогических наук, профессор  
**Ефремов А. В.,** доктор экономических наук, профессор  
**Канов А. А.,** доктор экономических наук  
**Крамаренко В. И.,** доктор экономических наук, профессор  
**Кудряшов А. П.,** доктор экономических наук, профессор  
**Нагорская М. Н.,** доктор экономических наук, профессор  
**Наливайченко С. П.,** доктор экономических наук, профессор  
**Никитина М. Г.,** доктор географических наук, профессор (выпускающий редактор)  
**Новиков Ю. Н.,** доктор экономических наук, профессор  
**Руденко А. И.** доктор экономических наук, профессор  
**Унковская Т. Е.,** доктор экономических наук, профессор

**Печатается по решению Ученого совета экономического факультета**

**"Учюнис запіскі Таврічеського національного університета ім. В. І. Вернадського"**

Науковий журнал. Том 20(59). №2. Серія "Економіка".  
Сімферополь, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2007  
Журнал заснований у 1918 р.  
Адреса редакції: пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007  
Надруковано у інформаційно-видавничому відділі Таврійського національного університету  
ім. В. І. Вернадського. пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

**© Таврический национальный университет, 2007 г.**

Подписано в печать 07.12.2007. Формат 70х100 1/16  
18,7 усл. п. л. 18,0 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 271.  
Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.  
пр. Академіка Вернадського, 4, г. Сімферополь, 95007

УДК 330.35

Апатова Н.В.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИННОВАЦИИ

В статье формулируется и решается проблема влияния знаний на экономический рост, в котором инновации играют наиболее важную роль. Автор характеризует современную экономическую систему как информационную и подчеркивает появление трех новых факторов экономического роста: знаний, интеллектуального труда и интеллектуального капитала.

**Введение.** Современную модель социально-экономического развития многие исследователи называют информационной. Информационное общество характеризуется двумя основными критериями: во-первых, информационными и производственными технологиями, их быстрыми изменениями и внедрением в производство, а во-вторых, возрастанием роли знаний в социально-экономическом развитии. Скорость циркуляции интеллектуального продукта и информации растет быстрее скорости изменения остальных процессов, составляющих суть развития общества. Наиболее развитые в экономическом отношении страны, завершив к началу 80-х годов обновление основных фондов, направленное, в основном, на энерго- и ресурсосбережение, начали интенсивно автоматизировать и компьютеризировать производство, сделав одним из главных товаров информацию. Если промышленная и научно-техническая революции сделали массово доступными материальные блага, то компьютеризация сделала доступной информацию, превратив ее в предмет потребления. Человечество осознало, каким мощным ресурсным потенциалом оно владеет – знаниями, накопленными за всю его историю.

Роль знания в экономических процессах одним из первых признал основоположник неоклассической экономики Альфред Маршалл. Он писал: «В значительной степени капитал состоит из знания и организации. Знание – один из самых мощных двигателей производства» [1]. А.Маршалл указывал на существование противоречия между усилением фрагментации знания, вызванного процессом разделения труда и необходимостью интеграции того же знания. Таким образом, он выделил множество различных форм организации, способствующих развитию и использованию знания, но он не исследовал создание знания и не рассматривал фирмы в качестве его создателей.

Фридрих фон Хайек и Йозеф Шумпетер придавали большое значение знанию в экономике, но, описывая динамику в экономике, обращали внимание на уникальные знания каждого экономического субъекта: так, Ф.Хайек считал, что даже в механизме ценообразования заложена передача индивидуального знания и мобилизация этого знания обществом. Но Ф.Хайек подчеркивал, что несмотря на то, что каждый индивидуум обладает знаниями, пусть и обширными, но он способен применить их только для решения достаточно узкой проблемы [2, с. 520]. Тем не менее, ни Ф.Хайек, ни Й.Шумпетер, не признавали знания, которыми

обладают группы или организации. Будучи представителем рационалистов, Й.Шумпетер придавал особое значение комбинированию формализованных знаний, считая, что появление новых товаров, технологий, рынков и материалов является результатом различных комбинаций существующего знания [3].

К.Маркс называл накопленные знания «наиболее основательной формой богатства» [4]. Комментируя его, Ю.П.Воронов отмечает, что «до самого последнего времени эта мысль воспринималась, как красивая метафора. Сейчас же за нею видятся совершенно определенные хозяйственные мероприятия. Знания становятся таким же элементом экономической реальности, как станки, руда, энергия» [5, с. 198].

*Проблема* заключается в том, что рассматривая различные аспекты влияния знания на социально-экономические процессы, отечественные и зарубежные ученые недостаточное внимание уделяли роли знаний и инноваций в экономическом росте.

*Целью* настоящей работы является определение роли инноваций и знаний в экономическом росте современной социально-экономической системы, являющейся по своей сути информационной.

*Результаты исследования.* Знания стали играть решающую роль в развитии мирового хозяйства, они являются определяющим фактором и основным источником экономического роста. Как пишет Пол Давенпорт, президент Университета Западного Онтарио, «Экономика знаний – или, иначе, экономический эффект знаний – это термин, используемый для обозначения эволюции стран с передовой экономикой за последние три десятилетия» [6, с. 41].

Основные характеристики экономики знаний приведены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристики экономики знаний	
Отличительные признаки	Сетевая, глобальная
Сырье	Информация
Закономерности	- закон повышающейся отдачи вместо закона убывающей отдачи; - короткие инновационные и жизненные циклы продукции и услуг
Инфраструктура	Интернет
Финансовые институты	Венчурные фонды, рынки ценных бумаг компаний высоких технологий
Кредитные источники	Пенсионные фонды, корпорации, индивидуальные инвесторы, домашние хозяйства
Институты	Интеллектуальная собственность, динамичная конкуренция, низкие барьеры входа на рынок

Источник: [7, с. 458]

Принято различать следующие три большие составляющие долговременной тенденции к росту роли экономики знаний. Это рост доли нематериальных активов

в составе основного капитала, экспансия информационных производств и увеличение спроса на высококвалифицированные кадры.

Правительства экономически развитых стран разрабатывают различные программы развития, основанные на создании и использовании знаний. Как отмечает Ю.М. Бажал, эффективность государственной политики в становлении экономики знаний обеспечивают следующие концептуальные положения:

- 1) создание системы экономической мотивации и институциональной среды для стимулирования широкомасштабного и эффективного использования национальных и глобальных знаний во всех сферах экономики;
- 2) создание общества высококвалифицированных мобильных личностей, имеющих постоянную возможность на протяжении всей жизни овладевать новыми передовыми знаниями и иметь широкий доступ к государственному и частному финансированию инновационной деятельности;
- 3) создание динамичной информационной инфраструктуры, конкурентного и инновационного информационного сектора в экономике;
- 4) создание эффективной инновационной системы и благоприятной деловой среды, стимулирующих инновации и предпринимательство;
- 5) создание новой культурной среды, являющейся максимально адекватной для реализации политики распространения экономики знаний [8].

Со знаниями тесно связаны инновации, являющиеся материализацией и технологическим воплощением знаний, а также движущей силой происходящих социально-экономических изменений.

Для понимания влияния инноваций на макро и микроэкономические процессы, их необходимо классифицировать по ряду признаков: по их значимости, направленности, отрасли реализации, глубине привносимых изменений, по внешней или внутренней (для страны или предприятия) разработке, масштабу распространения, месту в процессе производства, характеру удовлетворения потребностей членов общества и экономики, степени новизны, времени выхода на рынок, причине возникновения, области применения.

Особую роль играет значимость инноваций, поскольку базовые инновации определяют точки научно-технического роста страны, ее место в рейтинге развитых государств. Базовые инновации реализуют крупные изобретения, становятся основой новых поколений техники и технологий.

Для определения значимости и других характеристик инноваций необходимо произвести их оценку. Этот вопрос является сложным как с экономической, так и с юридической точки зрения. С экономической, помимо вычисляемых затрат на обновление технологической линии, изменения структуры производства на предприятии или в отрасли, трудно определить конкурентоспособность новой продукции, поскольку информация с других предприятий, особенно зарубежных, чаще всего недоступна. С юридической – это вопрос патента, свидетельства об изобретении, которое уже может быть зарегистрировано в другой стране и после выпуска продукции у предприятия могут возникнуть проблемы. По мнению А.А.Дынкина, «Инновации оцениваются не с точки зрения технологического совершенства, а исключительно в зависимости от их соответствия общественным

потребностям, платежеспособному спросу, деловой стратегии. Наивысшую стоимость приносят инновации, создающие новые рынки.» [7, с. 458].

Л. Федулова, анализируя современный этап социально-экономического развития, характеризует его как технологический [9, 10]. Она пишет: «В правительственных кругах западных стран получила признание концепция технологического динамизма, или непрерывной технологической революции, согласно которой научно-техническое лидерство развитых стран определяется не только мощным включением в экономику вновь созданных отраслей промышленности, но также способностью к активной непрерывной перестройке всех секторов хозяйства, где создаются и куда проникают новейшие технологии» [9, с. 4]. В соответствии с международными стандартами системы национальных счетов, одобренной ООН в 1993 г., наукоемкие промышленные технологии входят в состав основных фондов как нематериальные активы. К категории высокотехнологичной продукции относятся изделия, в себестоимости которых доля НИОКР составляет не меньше 3,5%. Если этот показатель находится в пределах 3,5 – 8,5%, то такие товары считаются «техникой высокого уровня».

При распространении новых технологий высокого уровня существует определенная, «каскадная», тенденция, которую В.Новицкий описывает следующим образом: «Передовые технологии и технологические изделия сначала появляются в стране – лидере инновационного процесса, после чего, недостижимые раньше, по мере технологического развития других стран (стран «второго» эшелона), осваиваются и внедряются ими. Этот процесс продолжается и в дальнейшем, с участием стран «третьего» и других эшелонов. Такой технологический «каскад» является признаком новой эпохи – эпохи гибкого, нестандартизируемого, наукоемкого производства, ориентированного на приоритеты формирования глобального конкурентного информационного общества» [11, с. 47].

Рассматривая императивы инновационного развития, В.Новицкий считает, что инновации различаются между собой по количественным и качественным параметрам, и, прежде всего – по соответствию собственному информационному содержанию, которое вообще можно рассматривать как субстанцию инноваций, независимо от их внешней формы. Например, инновациями могут выступать как фундаментальные прорывы, достижения прикладной науки, так и создание примитивного прибора, который на определенном технологическом этапе повышает эффективность производства. Инновации также можно разделить на два типа, к первому из которых относятся базовые, осуществляемые технологическими лидерами и изменяющие их производственные процессы, а ко второму – адаптивные, ситуативно-производные инновации, которые «решают локальные задачи в деятельности рыночных агентов и являются типичными для них как «техногенные» и способствующие конкурентной успешности на разных уровнях.

Существует несколько объяснений особой роли наукоемких технологий. Одно из них – кибернетический эффект, которым обладают Япония, США и некоторые страны Европы. Доля семи высокоразвитых стран мира составляет 80-90% всей наукоемкой продукции и практически весь экспорт. Всего эти страны владеют 46 из 50 макротехнологий, обеспечивающих наукоемкое производство (США – 20-22,



Германия – 8-10, Англия и Франция по 3-5, Швеция, Норвегия, Италия и Швейцария – по 1-2). Украина, по расчетам Л.Федуловой, имеет 0.05 – 0,08% в наукоемком секторе обрабатывающей промышленности мира [10].

Характеризуя современное общество как постиндустриальное, Б.Данилишин и В.Куценко отмечают 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, они пишут: «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» [12, с. 72].

Для того, чтобы интеллектуальный труд приносил ощутимые результаты, его необходимо достойно стимулировать. По оценке Б.Данилишина и В.Куценко, мощь интеллектуального потенциала Украины равняется 137-138 миллиардов долларов США, 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.

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) [13]. Каждый из указанных уровней требует своей квалификации и творческого вклада индивидуума.

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

Рассматривая современные тенденции развития инновационной деятельности, следует выделить различные ее уровни, а также отметить роль каждого творческого человека в инновационном процессе. Нано технологиям сегодня уделяют внимание все экономически развитые страны, об этом свидетельствует их интерес к передовым научно-техническим разработкам, приглашение к сотрудничеству ученых, предложения им высокооплачиваемой работы. Также нано технологии означают доведение результатов научно-технических разработок до конкретного потребителя. Г.И.Лазутин приводит, со ссылкой на работу В.Иванова

(<http://www.opes.ru>) следующую таблицу характеристик уровней инновационной деятельности (табл. 2) [14, с. 11].

Таблица 2

Уровни и характеристики инновационной деятельности

Уровень инновац. деятельности	Основные характеристики
Нано	Инновационная деятельность на уровне конкретного человека. На данном уровне происходит приобретение знаний, а также инвестирование в наукоемкую сферу путем покупки товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности и удовлетворения собственных потребностей
Микро	Инновационная деятельность, осуществляемая одним предприятием: разработка, выпуск наукоемкой продукции, оказание услуг по обеспечению инновационного процесса (образование, финансы, юридическое сопровождение, а также информация)
Мезо	Инновационная деятельность, осуществляемая группой предприятий на уровне сетевых или корпоративных структур преимущественно в границах одного государства
Макро	Инновационная деятельность, осуществляемая в рамках одного государства или его части (земли, штата, региона), институциональную основу которой составляет национальная (государственная) инновационная система
Гипер	Инновационная деятельность, осуществляемая: а) объединенными национальными (государственными) системами; б) транснациональными корпорациями
Глобальный	Приобретение и распространение новых знаний на уровне глобальных формализованных и неформализованных сетей. Примерами таких сетей являются фундаментальная наука (неформализованная сеть) и компьютерная сеть Интернет (формализованная сеть)

Для Украины важны все уровни инновационной деятельности, но особое значение имеют первые три: нано, микро и мезо, поскольку состояние экономики и общества на данном этапе не позволяют проводить последовательную и эффективную инновационную политику на уровне государства.

На региональном уровне важными факторами улучшения инновационной деятельности являются: поддержка венчурных фирм, организация информационных и координационных Центров, осуществляющих мониторинг инновационной активности и обмен технологиями, а также создание технопарков с учетом подготовки специалистов в регионе. О роли технических парков как сосредоточения наукоемких производств, в формировании инновационной экономики в Украине пишет В.Семиноженко, при этом он называет технопарки «основными элементами

инфраструктуры, обеспечивающими функционирование инновационной модели национальной экономики» [15, с.16]. Однако технопарки могут создаваться и в регионах, при крупных университетах, в которых сосредоточены фундаментальные и прикладные исследования. Таким примером может служить технопарк «София-Антиполис» при университете г.Ниццы (Франция).

Информационные, координационные и консалтинговые Центры совместно с венчурными фирмами, имеющимися в регионе научно-исследовательскими учреждениями и вузовской наукой создадут региональную инновационную инфраструктуру, являющуюся основой развития инновационной деятельности.

Многообразие региональных инновационных программ в экономически развитых странах свидетельствует об эффективности решения проблем инновационной деятельности самими субъектами этой деятельности. Государственная поддержка выражается в разработке таких программ, организации координации между их участниками, привлечении государственных и других средств для их реализации. Примерами успешной инновационной деятельности являются США, располагающие для этих целей Национальным научным фондом. Наиболее известными являются: программы создания «Промышленно-университетских кооперативных исследовательских центров», осуществляющих совместных проектов с предприятиями; исследовательских центров по разработке государственных научных заказов; программы финансовой помощи отдельным ученым и фирмам в сфере мелкого бизнеса; программы распространения фундаментальных знаний в области новых технологий и новой техники. В США также распространены различные программы финансовой поддержки инновационной деятельности, реализуемые, в основном, через льготные займы.

Таким образом, сочетание государственной и региональной инновационной политик позволит улучшить инновационную деятельность, мотивировать создание и внедрение новых товаров и услуг. Услуги, в том числе информационные, относящиеся к отбору необходимой информации и ее обработке, распространению Интернет, не учитываются органами государственной статистики и не относятся к инновациям. Тем не менее, существующий для стран ОЭСР показатель «инвестиции в знания», как сумма затрат на научные исследования и разработки, программное обеспечение и высшее образование, для Украины остается неизвестным, поскольку затраты на создаваемое программное обеспечение нигде не регистрируются. Тем не менее, существуют множество украинских программистских фирм, в которых создается инновационный продукт, конкурентоспособный и практически мгновенно экспортируемый за рубеж, но не учитываемый официальной статистикой.

В заключение можно сделать следующие **выводы**. Во-первых, развитие информационного общества и экономики знаний оказывает существенное влияние на экономический рост, качественно изменяет его факторы. Во-вторых, основным, определяющим фактором экономического роста являются знания, трансформирующиеся в интеллектуальный капитал и интеллектуальный труд. В-третьих, материализация знаний в инновационных процессах позволяет говорить о технологических прорывах, селекциях технологий и о массовом внедрении инноваций на различных уровнях хозяйственной деятельности, начиная от отдельного квалифицированного работника, предприятия, региона, государства и

мировой экономики в целом. В-четвертых, для государства Украины особенно важными являются региональные инновационные программы, способные обеспечить экономический рост не только на мезо, но и на макро уровне. В-пятых, в экономическом росте возрастает роль отдельной личности, поэтому в новых условиях особое значение приобретает качественное образование.

*В дальнейших исследованиях* необходимо построить комплексную модель экономического роста в условиях экономики информации и знаний, конкретизировав и оценив институциональные факторы.

#### **Список литературы**

1. Marshall A. Principles of Economics. London: Makmillan, 1965. – p. 115.
2. Hayek F.A. The use of knowledge in Society. // American Economic Review, 1945, № 4 (September).
3. Schumpeter J. Development. // Journal of Economic Literature/ Vol. XLIII (March 2005) pp. 108-120.
4. Маркс К. Капитал. В 3-х т. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.1. – Киев: Политиздат, 1977 –с.23-25
5. Воронов Ю.И. Компьютеризация: шаг в будущее. – Новосибирск: Наука. Сиб отд-ние, 1990. – 363 с.
6. Давенпорт П. Канадские университеты и «экономика знаний». // Вестник ФА, 2000, № 1.
7. Дынкин А.А. Обсуждение доклада академика В.Л.Макарова.// Вестник Российской Академии наук, 2003, том 73, № 5.
8. Бажал Ю.М. Знання економіки: теорія і державна політика // Економіка і прогнозування, № 3, 2003. с. 71 – 86.
9. Федулова Л. Технологическое развитие экономики. // Экономика Украины, №5, 2006. с. 4 – 10.
10. Федулова Л. Технологическое развитие экономики. // Экономика Украины, №6, 2006. с. 4 – 11.
11. Новицкий В. Императивы инновационного развития. // Экономика Украины, № 2, 2007, с.45 – 52.
12. Данилишин Б., Куценко В. Интеллектуальные ресурсы в экономическом росте: пути улучшения их использования. // Экономика Украины, № 1, 2006. с. 71 -- 79
13. Кендохов А. Мотивация творческого интеллектуального труда: исследование основных подходов. // Экономика Украины, № 3, 2005. с. 49 – 56.
14. Лазутін Г.І. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності. // Економіка і прогнозування, 2003. № 2. с. 99-113.
15. Семинюженко В. Технологические парки Украины: первый опыт формирования инновационной экономики. // Экономика Украины, 2004, № 1. с. 16-20.

#### **Апатова Н. Економічне зростання та інновації.**

В статті розглянуто та розв'язано проблему впливу знань на економічне зростання, в якому інновації грають найбільш важливу роль. Автор також характеризує сучасну економічну систему як інформаційну та підкреслює появу трьох нових чинників зростання: знань, інтелектуальної праці та інтелектуального капіталу.

#### **Apatova N. Economic Growth and Innovations.**

The problem of knowledge influence on economic growth is described and solved in the article. The innovations have a main role in the modern economy and there are three new factors of growth: knowledge, intellectual labor and intellectual capital.

*Стаття поступила в редакцію 1 ноября 2007 г.*

УДК 368.9.06

*Карлова А.И.*

## МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

В статье рассмотрены основные способы финансирования медицинских услуг. Приведены особенности финансирования медицины в странах, в которых происходит реформирование здравоохранения.

*Ключевые слова:* государственное финансирование, частное страхование, социальное страхование

**Введение.** Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе особое внимание уделяется необходимым изменениям в структуре и организации системы финансирования здравоохранения Украины. За годы независимости государства существенных преобразований не произошло. Отсутствует стратегическое планирование развития отрасли, нет разграничения между плательщиком и поставщиком медицинских услуг, отсутствуют договорные отношения между ними. Отечественное здравоохранение ощутило потребность уйти от жестко регламентированного и недостаточного содержания из государственного и местного бюджетов к более гибкой, многоканальной системе финансирования, включающей и медицинское страхование.

**Постановка проблемы.** Поиском альтернативных методов оплаты медицинских услуг в Украине занимаются многие ученые-экономисты, такие как Лехан В.М., Шейман И.М., Кутузов И.Н., Заярский Н.И., Прозоров Ю.А. [2, 4] Исследованию данного вопроса посвящены также работы западных экономистов, таких как Морин Льюис, Энн Миллз, Сара Беннет, Моника Мразек, Элиас Моссиалос и других [5]. Но процесс формирования медицинского страхового рынка, становления медицинских страховых компаний и перемен в здравоохранении Украины протекает замедленными темпами, не оправдывая ожиданий ни широкого круга потенциальных страхователей, ни самих страховщиков, ни медицинских работников. Причин слабого формирования этого рынка много. Нерешенными остаются следующие проблемы: отсутствует прямое законодательство о медицинском страховании, не прояснены границы между уже проводящимся личным и готовящимся к внедрению социальным медицинским страхованием. Не построена система его методологического, организационно-методического, информационного, кадрового и других видов обеспечения.

**Цель и задачи.** Цель работы заключается в исследовании организационно-методического содержания возможных схем финансирования здравоохранения. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- выявление основных методов финансирования медицинских услуг ;
- определение основных тенденций развития рынка медицинского страхования в Украине;
- выявление основных факторов, сдерживающих развитие рынка медицинского страхования в Украине.

**Результаты исследования.** Основными официальными источниками финансирования системы охраны здоровья являются средства государственного бюджета и местных бюджетов. Распределение бюджетных средств на охрану здоровья между территориями осуществляется по «подушному» принципу. Однако, финансовый норматив бюджетной обеспеченности, а соответственно и выделения бюджетных средств на охрану здоровья, формируется без какой-либо связи с гарантиями государства по предоставлению бесплатной медицинской помощи. Жесткое разграничение затрат на потребности охраны здоровья между бюджетами разных уровней и полное упорядочение использования ресурсов приводит к дезинтеграции территориальной системы медицинского обслуживания, сохраняет условия для существования на одной территории параллельных медицинских структур и создает преграды для оптимизации сети медицинских учреждений. Распределение средств между медицинскими учреждениями осуществляется в соответствии с советскими подходами: в зависимости от ресурсных показателей (числа коек, количества штатных единиц и т. д.), что мотивирует медицинские учреждения к экстенсивному развитию. Финансирование медицинских учреждений, которые находятся в государственной или коммунальной собственности, в соответствии с Бюджетным кодексом, осуществляется на их содержание, а не на покрытие затрат в зависимости от объемов выполненных работ [1]. Обеспечение в связи с общим недофинансированием отрасли в основном текущих затрат не позволяет осуществлять своевременное обновление морально и физически устаревшего оборудования, размер выделенных средств не покрывает всех затрат и не связан с результативными показателями деятельности. Заработная плата медицинских сотрудников остается низкой и не зависит от объема и качества работы каждого. Система финансового и статистического учета и статистической отчетности по охране здоровья не позволяет получить необходимую информацию для финансового планирования деятельности территориальных медицинских учреждений, а также для корректной оценки использования бюджетных средств. Существующая система финансирования медицинских учреждений является одной из главных причин деформаций в структуре медицинских услуг, стимулирует неоправданный рост числа амбулаторных консультаций и необоснованных госпитализаций, способствует неэффективному использованию бюджетных средств и средств населения.

Во всех странах, одна из самых больших трудностей, с которой сталкиваются те, кто реформирует систему здравоохранения – это как развить здравоохранение в целом. На начальном этапе много реформаторских усилий направляется на систему финансирования. Финансирование включает поиск финансовых ресурсов и распределение этих ресурсов между поставщиками. В большинстве стран основная цель реформ заключалась в отходе от централизованной и интегрированной в государственную налоговую систему модели Семашко к децентрализованной модели Бисмарка, характерной для западной Европы и основанной на предоставлении контрактных услуг по социальному страхованию здоровья [2]. Это нововведение изменило схему сбора и объединения средств и создал новые отношения между покупателями и поставщиками услуг здравоохранения. Он был направлен на то, чтобы переассигновать или защитить финансы здравоохранения, повысить эффективность и реагирование, продемонстрировать отход от осознанных



недостатков прошлого. В области поиска финансовых ресурсов можно выделить три важных вопроса, которые необходимо дополнительно исследовать. Во-первых, проблематичным оказалось введение эффективной системы страхования, что было центральным вопросом финансовых реформ многих стран. Во-вторых, определение более ощутимых выгод должно стать ключевой стратегией, гарантирующей финансовую автономию. Обязательно покрывать как универсальную страховку, так и полный пакет выгод – нереально и невыполнимо для многих стран. В-третьих, борьба с неофициальной оплатой должна стать вопросом номер один. Данные о распространении такого вида оплаты говорят о том, что в некоторых странах они являются самым крупным источником финансирования. Неофициальная оплата – это ответ системы здравоохранения, а точнее поставщиков услуг, на недостаток финансовых ресурсов; неофициальная оплата – это, также, система, которая делает невозможным нормальный доступ к основным услугам.

Существует три основных варианта для систем государственного финансирования:

- общее налогообложение;
- целевые налоги на заработную плату;
- социальное страхование.

Системы различаются на основе того, целевыми являются отчисления или нет (т.е. собираются и используются только на медицинскую помощь), как определен размер платежей и по природе компенсационных выплат. Финансирование от общего налогообложения, аккумулируется из нескольких источников, включая налоги на доход, прибыль, добавленную стоимость и таможенные пошлины. Полученные средства распределяются правительством на здравоохранение и в другие секторы, при этом компенсационные выплаты являются универсальными. Интерес к вариантам финансирования, который использует черты обеих систем, возникает от сознания, что оценка риска зачастую конфликтует с задачами справедливости, а финансирование из общего налогообложения является предметом, зависящим от изменения политических приоритетов [3]. Различие между налогами на заработную плату и социальным страхованием является важным, поскольку многие из предполагаемых преимуществ социального страхования могли бы быть достигнуты как эффективно, так и по возможно низкой стоимости, через целевые налоги на заработную плату.

Экономисты нелиберального направления считают, что оптимальный способ распределения средств – это рынок. Такая убежденность основана на допущении свободной конкуренции. В здравоохранении действие рыночных механизмов ограничено; для преодоления присущих этому сектору рыночных трудностей целесообразно государственное регулирование. Так как нерегулируемый рынок медицинского страхования неэффективен по следующим причинам:

Отдельные люди могут знать о своем состоянии здоровья нечто такое, что целесообразно скрыть от страховщика (негативный отбор).

Вероятность ухудшения здоровья велика для лиц с отягощенной наследственностью или хроническими заболеваниями и для пожилых людей, что делает эти категории людей «нестрахуемыми».



Страховщик не владеет информацией о текущем и будущем состоянии здоровья индивида, что затрудняет оценку ожидаемых требований и калькуляцию премии исходя из степени риска.

Будучи застрахованы, индивиды могут искусственно провоцировать необходимость медицинской помощи (моральный риск). Этот вид «риска» часто исключается из частного медицинского страхования при заключении договора.

Вероятность заболеть часто зависит от болезней других людей, так как некоторые болезни заразны.

Основным различием между системами государственного финансирования (или через налогообложение, или через страхование) и частным страхованием является определение размера страховых платежей.

Поэтому отчисления являются целевыми и оцениваются риском, который в свою очередь определяет компенсационные выплаты. В большинстве стран частные страховые компании страхуют риски некоторых индивидуумов. Частные страховые компании обычно действуют на такой основе, что ожидаемые и оплачиваемые в течение длительного срока льготы, по своей стоимости, не должны превышать размер взносов, собранных с каждого застрахованного. Если же размер страховых взносов превышает оплату рисков, то образуется прибыль. Распределение прибыли зависит от того, на какой основе работает компания. Наиболее простой путь расчета уровня страховых отчислений заключается в делении общих расходов фонда медицинского страхования на число застрахованных. Общие расходы включают в себя ожидаемые выплаты при наступлении страхового случая, административные затраты и количество резервных средств на покрытие крупных дополнительных платежей. Взносы также будут принимать в расчет и прибыль.

Большая часть потенциального спроса на медицинскую помощь является неопределенной. Это делает трудным планирование расходов семей на здравоохранение. Однако некоторые расходы могут быть предсказаны: рождение детей является для большинства семей планируемым процессом, то же можно сказать о профилактическом лечении, например, осмотры у стоматолога. Для таких случаев страхование может и не понадобиться, хотя эти услуги могут оказываться при нулевых затратах пользователей для содействия равнодоступности или как реакция на позитивные внешние эффекты от проведенного лечения. Следующей причиной введения медицинского страхования является то, что требующиеся расходы на лечение могут иметь катастрофические последствия для бюджетов семей. Длительное пребывание в больницах, сложные хирургические процедуры, диагностические тесты и следующие за лечением консультации специалистов могут стоить очень дорого. Это не относится ко всем заболеваниям. Стоимость консультации у хорошего специалиста после проведенного терапевтического курса лечения, даже если и не предсказуема, будет находиться в пределах нескольких бюджетов семьи, при этом некоторые из них найдут трудным оплатить даже небольшие расходы. Также важной причиной медицинского страхования является то, что большинство заболеваний случается тогда, когда доход индивида или семьи является низким. Кроме того, исследования показывают, что тем, кто не работает, медицинская помощь требуется в большей мере. В дополнении, роль медицинского

страхования в сокращении неопределенности на рынке может быть также использована для достижения равенства (которое в свою очередь способствует социальному единству) посредством перераспределения средств от богатых и здоровых к бедным и больным. В то время как система налогообложения/получаемых выгод может каким-то образом способствовать равенству в распределении дохода, система здравоохранения может пойти дальше в своих усилиях содействия равенству в распределении самих услуг.

**Выводы.** В итоге проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Мы считаем, что недостаточно оплачивать медицинские услуги только из Государственного бюджета. И смешанное финансирование (с использованием медицинского страхования) могло бы решить проблему недофинансирования здравоохранения. Рассматривая здравоохранение с позиции классического рынка, очевидно, что по ряду причин рыночные механизмы могут не работать, и тогда требуется правительственное вмешательство. С точки зрения спроса рынок здравоохранения имеет две отличительные особенности: отсутствие доступной для потребителей информации и неопределенность. Именно поэтому, частная оплата медицинской помощи может оказаться неэффективной, а доступ к медицинской помощи - неравным. Для того, чтобы принять решение в каком направлении реформировать украинское здравоохранение нужно, прежде всего, тщательно сопоставить преимущества и недостатки всех методов финансирования и связать их обсуждение в контексте законодательства Украины. Дальнейшее направление исследования связано с углубленным анализом зарубежного опыта и определения путей внедрения.

#### **Список литературы**

1. Проект ЗУ от 11.04.2005г. №7345 Страховой кодекс Украины / rada.gov.ua
2. Шейман И.М. Реформа управления финансирования здравоохранения. – М: Издатцентр, 1998. – 336 с.
3. ЗУ «О финансовых услугах и государственном регулировании рынка финансовых услуг» от 04.04.2003г. №292/2003 / rada.gov.ua
4. Лехан В.М., Лакіза – Савчук Н.М. та інші. Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні, під ред. В.М. Лехан. – К.: Сфера, 2001. – 176 с.
5. Паламарчук В.А., Филатов В.М. Социально-экономические проблемы здравоохранения: Монография.- Харьков: изд-во НФАУ, 2001. – 190 с.

#### ***Карлова Г.І. Методи фінансування медичних послуг***

У статті розглянуті основні способи фінансування медичних послуг. Наведено особливості фінансування медицини в країнах, у яких відбувається реформування охорони здоров'я.

**Ключові слова:** державне фінансування, приватне страхування, соціальне страхування

#### ***Karlova A.I. Abstract: The Methods of the financing the medical services***

In article are considered main ways of the financing the medical services. Present's particularities of the financing of medicine in countries, in which occurs changes of public health's.

**Keywords:** state financing, quotient insurance, social insurance

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

УДК 338 43 01

*Карпенко Г.В.*

## КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

В статті розглянута концепція кластерів в контексті процесів кооперації та інтеграції, що мають місце в агропромисловій сфері України, можливості вирішення за її допомогою ряду проблем в цій сфері, проаналізовані перспективи та доцільність її застосування. Запропоновані підходи до процесу створення кластерів та формуванню їх організаційної структури.

*Ключові слова:* кластер, агропромисловий комплекс, конкуренція, кооперація

**Вступ.** В розвинених країнах в останні десятиріччя став популярним кластерний принцип організації економіки регіонів, який приходить на зміну галузевому, оскільки в сучасних умовах набагато краще відповідає природі економічної конкуренції. Під кластером в економічній літературі розуміють територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з місцевими науковими установами та органами влади задля підвищення власної конкурентоспроможності та конкурентоспроможності регіону.[3] В світовій економіці процес утворення кластерів поширюється з 1990р, і з тих пір реалізовані сотні ініціатив по їх створенню в десятках країн, як розвинених, так і тих, що розвиваються: лише тільки реєстр, складений в Harvard Business School, містить відомості про більш ніж 800 кластерів в 52 країнах світу. При цьому, формування кластерів в сільській місцевості посідає значне місце в дослідженнях кластерних структур.[9]

**Мета дослідження.** Зважаючи на важливість агропромислового виробництва для української економіки, була поставлена задача проаналізувати можливість застосування кластерного підходу в цій сфері та вирішення за його допомогою ряду проблем, пов'язаних з необхідністю підвищення ефективності, інноваційності і, врешті, конкурентноздатності агропромислового виробництва. Крім того, метою статті є аналіз особливостей агропромислової сфери, на основі якого визначаються підходи до практичної реалізації в ній кластерної моделі, а саме: процедура створення кластера, його організаційна структура та механізми взаємодії учасників кластера.

Стрімке розповсюдження теорії кластерів в світі викликало, в свою чергу, зростання кількості наукових досліджень з цієї теми. Проте, в Україні розробка цієї тематики тільки починається. Отже, в основному дане дослідження ґрунтується на роботах вітчизняних вчених Войнаренка М.П. та Соколенка С.І., досвіді створення агропромислових кластерів в розвинених країнах та тих, що розвиваються, та на результатах досліджень західних фахівців, зокрема з університетів Гарварда і Мінесоти та ЮНІДО (United Nations Industrial Development Organization).

## **КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

### **КЛАСТЕРИ ЯК МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ РЯДУ ПРОБЛЕМ АГРОПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ**

Розглядаючи ситуацію в аграрній сфері України, можна зробити висновок, що тут і досі залишаються винятково сприятливі передумови для розвитку практично всіх видів сільськогосподарської діяльності, можливих в цьому кліматичному поясі. Однак, при дуже сприятливих для багатьох видів сільськогосподарської діяльності умовах, ефективність використання природних ресурсів є дуже низькою.

Частково це пояснюється технічною відсталістю процесу сільськогосподарського виробництва. На сьогоднішній день більша частина матеріально-технічної бази морально та фізично застаріла та потребує оновлення. Однак, інвестиції в основні засоби виробництва гальмуються фінансовою неспроможністю сільськогосподарських підприємств та приватних господарств їх здійснити, а також недостатньою мотивацією до цього. Разом з цим, серйозні перешкоди для достатнього фінансування оновлення матеріально-технічної бази і оборотних коштів створює проблематичність отримання як довгострокових, так і короткострокових кредитів, що обумовлюється непевністю очікувань учасників ринку, яка означає для банків високий рівень ризиків в аграрному кредитуванні.

Стримуючим фактором розвитку сільськогосподарських підприємств є також слабка поінформованість сільського населення про свої права, ситуацію на ринку агропромислової продукції та стан економіки загалом. Витрати на ринкові трансакції в Україні залишаються набагато вищими, ніж у країнах з розвинутими ринковими системами. Причиною цього є як нерозвиненість інфраструктури, яка тісно пов'язана з умовами сільського життя в цілому, так і недостатня мотивація керівників підприємств для мінімізації трансакційних витрат.

Водночас, у світі спостерігається тенденція пов'язувати ефективність виробництва перш за все з ефективним менеджментом, який дозволяє найбільш раціонально використовувати наявні ресурси. В Україні низький рівень цього показника обумовлюється, передусім, неготовністю керівників підприємств до роботи в ринкових умовах, неефективністю роботи відповідних інституцій та державною політикою в аграрній сфері.

*Одним з можливих засобів вирішення перелічених проблем є застосування кластерного підходу до організації агропромислового виробництва в регіоні.*

Кластери представляють собою мережеві структури, в яких підвищення ефективності виробництва досягається шляхом максимального використання конкурентних переваг місцевості, інтенсифікації зв'язків підприємств з науково-дослідними інституціями та поглиблення кооперації та конкуренції між учасниками. Враховуючи це, в рамках кластера можуть бути створені ефективні механізми кооперації невеликих господарств для спільного придбання техніки або отримання кредитів. Зокрема, урядові інституції, виступаючи організаторами створення кластеру, зацікавленими в ефективності його діяльності і розвитку, можуть брати на себе реєстрацію заставлених майнових цінностей, сприяти кредитуванню груп невеликих приватних господарств, що мають необхідність об'єднуватись на рівні села для закупівлі засобів виробництва.

Робота у форматі кластера передбачає регулярні збори представників підприємств за участю експертів, на яких є можливість оговорити результати роботи різних підприємств, їх відмінності, слабкі місця і досягнення, сформулювати шляхи вирішення проблем. Такий шлях забезпечує більшу доступність порівняльних даних між підприємствами, прозорість господарчої діяльності та кращу поінформованість не лише керівництва, а й більш широкого кола учасників у процесах, що відбуваються.

*Створення кластера означає концентрацію в межах регіону підприємств певного профілю, а також виробництв, що забезпечують ці підприємства сировиною, обладнанням, чи випускають супутні товари. Це спричинює посилення конкуренції, яка поряд з постійним обміном інформацією, дає поштовх для вдосконалення менеджменту окремих підприємств.*

Концентрація певного виробництва в регіоні створює підґрунтя для розвитку необхідної інфраструктури, акумулює гроші підприємств для реалізації спільних проєктів, які здатні позитивно впливати на підприємницьке середовище загалом. Навколо підприємств-учасників формується сукупність як постачальників, так і клієнтів, завдяки інтенсивним процесам обміну ринковою інформацією значно полегшується пошук ділових партнерів.

Можливості, які відкриває кластерний підхід в організації регіональних агропромислових комплексів, здатні також позитивно впливати на розв'язання багатьох інших проблем, що нині існують.

Наприклад, значним кроком на шляху зміцнення невеликих приватних господарств може стати створення дієвої і прозорої системи закупівель аграрної продукції через інтенсифікацію діяльності товарних бірж, торгових домів, гуртових ринків, аукціонів, що дозволило б значно скоротити практику закупівлі підприємствами-монополістами аграрної продукції по заниженим цінам. Учасники кластеру мають також можливість організовувати гуртові ринки та аукціони – дуже поширені явища в розвинутих економіках, функціонування яких сприятиме прозорості ринку агропромислової продукції.

*Крім того, суттєвою ознакою кластера є інноваційність, для підвищення якої вкрай важливим є наявність науково-дослідного потенціалу в регіоні. Вчені США встановили, що зростання виробництва у сільському господарстві протягом всього періоду його історії лише частково пояснюється збільшенням обсягів застосування ресурсів, таких як земля, праця, добрива тощо, в той час як прибутковість інвестицій в аграрну освіту та дослідження часто може складати понад 20%. [6] В кластерах зростання інвестицій в освіту та дослідження досягається шляхом систематичної співпраці наукових установ та дослідних центрів з підприємствами кластера, в рамках якої можуть проводитись необхідні дослідження та наукові розробки, здійснюватись підготовка кваліфікованих кадрів. Завдяки цьому, і в результаті існування цілого ряду підприємств схожого профілю, в регіоні, де був створений кластер, поступово формується пул кваліфікованої робочої сили, який сам по собі стає джерелом конкурентних переваг.*

## **КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

Крім того, активна участь таких інституцій як, наприклад, сільськогосподарські дорадчі служби та інститути необхідна при вирішенні проблеми стандартизації агропромислової продукції. Адже, як відомо, агропромислове виробництво в Україні має дуже високий експортний потенціал, однак, при просуванні продукції на світовий ринок дуже гостро постає питання відповідності її міжнародним стандартам якості. Безперечно, вирішення цього питання не під силу лише тільки підприємствам – учасникам, бо потребує досить широкого залучення експертів та висококваліфікованих спеціалістів. В багатьох західних кластерах така співпраця допомагає не тільки просуванню продукції на ринок, але й створенню окремого бренду.

Наразі в Україні існує розгалужена система науково-дослідних установ, науково-виробничих об'єднань, дослідних станцій, аграрних університетів, сільськогосподарських інститутів тощо, які є виробниками науково-технічної продукції. Споживачами науково-технічної інформації є, насамперед, підприємства різних форм господарювання, державні владні структури, науково-дослідні організації. Однак, через недосконалість організаційної системи та брак коштів у підприємств для фінансування потрібних їм досліджень, відсутня ефективна співпраця між ними і рівень застосування науково-технічних розробок у виробництві є недостатнім. Між тим, акумулювання коштів ряду підприємств, що зацікавлені в проведенні досліджень, може стати взаємовигідним як для бізнесу, так і для розвитку науково-дослідних установ. Такий формат відносин є характерним для західних кластерів, які часто створюються навколо потужних університетів і користуються їх розробками та науковим потенціалом.

Одним із каналів впровадження наукових розробок у виробництво є система дорадчих служб, яка працює на базі Української академії аграрних наук. Їх задачею є задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства. [12] Проте, поки що система дорадчих служб перебуває на етапі становлення і не відіграє суттєвої ролі в розвитку аграрного сектору.

Окрім перелічених перспектив роботи агропромислових кластерів, можлива також кооперація в проведенні маркетингових досліджень, організації транспортних послуг, контролі якості, тестуванні продукції та інші заходи, пов'язані з розвитком інфраструктури в регіоні.

## **КЛАСТЕРИ В ОРГАНІЗАЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ**

Зараз в Україні в аграрній сфері наявні підприємства різних форм власності, однак, спостерігається тенденція до зростання виробництва в невеликих приватних господарствах: з 2000р. по 2004р. темпи зростання валової продукції господарств населення склали 15,1%. Однак, повноцінний розвиток фермерства і досі стримується мораторієм на продаж землі та недосконалою законодавчою базою.



В той час, коли ринок виробників аграрної продукції відзначається високим рівнем конкуренції внаслідок однорідного характеру продукції та значної кількості виробників, переробні підприємства в Україні діють у набагато менш конкурентному середовищі, через що мають змогу диктувати умови закупівлі та проводити вигідну для них цінову політику.

Втім, дуже важливо розглядати сільськогосподарське виробництво та переробну промисловість не окремо, а як частини єдиного економічного комплексу, враховуючи їх визначальну роль для взаємного розвитку та необхідність узгодженої роботи для ефективного використання ресурсів і створення кінцевого продукту з високою доданою вартістю. Тому, для побудови ефективної структури економіки актуальною стає задача відновлення цих зв'язків, але вже на ринкових засадах та з урахуванням місцевих особливостей, що сприяють розвитку певних видів виробництва.

Створення ефективних ланцюжків доданої вартості агропромислової продукції є однією з важливих складових процесу подолання бідності сільського населення. За даними ЮНІДО, в той час, коли економічно розвинуті країни створюють US\$180 доданої вартості на обробці однієї тонни аграрної продукції, країни, що розвиваються – лише US\$40. Більше того, в розвинутих країнах обробці піддається 98% аграрної продукції проти 30% в тих, що розвиваються. Це спричинює величезні втрати можливостей отримання країною додаткового прибутку та підвищення рівня зайнятості. [11]

Розміщення переробних підприємств в місцях виробництва сільськогосподарської продукції має певні економічні переваги, зокрема, пов'язані зі зменшенням втрат виробленої продукції, зниженням витрат на її транспортування, кращою відповідністю наявній матеріально-сировинній базі, і, врешті, підвищенням зайнятості та доходів сільського населення. З цією метою у країнах з високорозвиненою економікою для первинної переробки сільськогосподарської продукції на місцях створюються різноманітні кооперативи: з переробки молока, з виробництва сиромолочної продукції, плодоовочеві підприємства, м'ясопереробні тощо.

Нині в Україні існують такі агропромислові формування, як агропромислові комбінати, агрофірми, агрохолдинги, агропромислові об'єднання, науково-виробничі системи, що є прикладами вертикальної інтеграції підприємств. Серед них слід виділити науково-виробничі системи – об'єднання, в основу діяльності яких закладене використання науково-технічних досягнень і прогресивного досвіду. Ідея цього формування по своїй суті є найближчою до кластерного підходу, хоча останній уявляється дещо ширшим і таким, що пропонує більш гнучкий механізм внутрішнього управління.

Корисним для реалізації кластерного підходу може бути також досвід створення та роботи агропромислових кооперативів – горизонтально інтегрованих за своєю сутністю систем. Їх діяльність нині регламентується Законом України про сільськогосподарську кооперацію, який за функціональною ознакою поділяє



## **КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

---

кооперативи на обслуговуючі, переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та багатофункціональні [12].

Значне місце в інтеграційних процесах займає маркетингова інтеграція, що має загальногалузеве і міжгалузеве значення. Провідна роль в ній належить агропромисловим біржам. Як біржі, так і торгові дома утворюються в основному на акціонерній основі і є результатом інтеграції [8].

Кластери, на відміну від перелічених формувань, не обов'язково мають виступати як юридична особа, і можуть бути визначені як змішано інтегровані системи, що здатні об'єднувати в собі ряд підприємств і з виробництва, і з переробки, і з реалізації продукції, а також різноманітня підсобних підприємств та установ. Крім того, кластери являють собою структури, що покликані інтенсифікувати процеси як кооперації, так і конкуренції, в чому й полягає одна з основних їх відмінностей від кооперативних утворень та інтегрованих структур, які в тій чи іншій мірі вже присутні в українській економіці

Отже, аналізуючи сутність колишніх вітчизняних регіональних агропромислових комплексів та агропромислових кластерів, приходимо до висновку, що кластерний підхід в ринкових системах в деякому сенсі можна вважати аналогом ідеї агропромислових комплексів у командно-адміністративній. Кластери пропонують модель, за якою організаційні та економічні зв'язки між всіма ланками агропромислового виробництва можуть бути відновлені за сучасних умов.

### **ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРА ТА ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА**

Отже, агропромислові кластери мають представляти собою групи інновативних, взаємопов'язаних підприємств по виробництву та переробці аграрної продукції, що здобувають конкурентні переваги завдяки знанням, що накопичені, впроваджені та надбані місцевими учасниками та інституціями. [9]

Головними передумовами для створення кластера в окремому регіоні є:

наявність місцевих природних та інших особливостей, що першопочатково створюють на цій території переваги для розвитку того чи іншого виду діяльності: специфічних природно-кліматичних умов, географічного положення, традицій виробництва, соціально-політичної та загальноекономічної ситуації;

наявність підприємств певного профілю на території майбутнього кластера та перспектив партнерства у логічно пов'язаних видах діяльності;

наявність науково-дослідного потенціалу в регіоні, що здатен забезпечити виникаючі потреби в інноваціях, проводити консультативну та експертну підтримку виробників;

наявність спеціалізованої робочої сили з досвідом роботи в обраній сфері.

В економічно розвинених країнах процес створення кластера може ініціюватися як підприємцями, що прагнуть об'єднати зусилля навколо спільної мети, так і ззовні, зокрема державною або місцевою адміністраціями. Однак, в умовах складного процесу переходу до ринкової економіки, що має місце в Україні,

навіть чи варто очікувати спонтанного утворення подібних складних мережових структур.

Місцева влада може бути як ініціатором його створення, так і його партнером. Але саме перед владою стоїть задача створення загальної сприятливої ринкової інфраструктури, створення та застосування правових та економічних механізмів ліквідації тіньових схем роботи окремих учасників ринку та протидії ціновій політиці підприємств-монополістів, запровадження вимог щодо прозорості торгових операцій. Саме від політичної волі та діяльності органів місцевої влади в великій мірі залежить успіх побудови кластера, особливо на початкових етапах.

Ініціатива по створенню того чи іншого кластера може виходити також від місцевих науково-дослідних інститутів, аграрних університетів, дорадчих служб або різноманітних громадських організацій.

Послідовність створення кластерів в агропромисловій сфері України можна розбити на 5 основних етапів.

1) Етап попереднього аналізу та визначення перспективних територій та виробництв, який включає в себе аналіз ресурсного потенціалу регіону, аналіз традицій виробництва, дослідження структури виробництва (кількість та потужність господарств, взаємозв'язки між ними, позитивні та негативні фактори їх розвитку).

2) Етап ініціації створення кластера та заохочення до участі керівників підприємств, протягом якого відбувається організація великих відкритих зустрічей для представлення принципів роботи мережових структур, зазначення їх можливостей та переваг та формування кола малих та середніх підприємств, що мають спільні інтереси, та економічне зростання яких стримують однакові чинники, згрупування підприємств задля рішення спільної проблеми або навколо спільної перспективи розвитку.

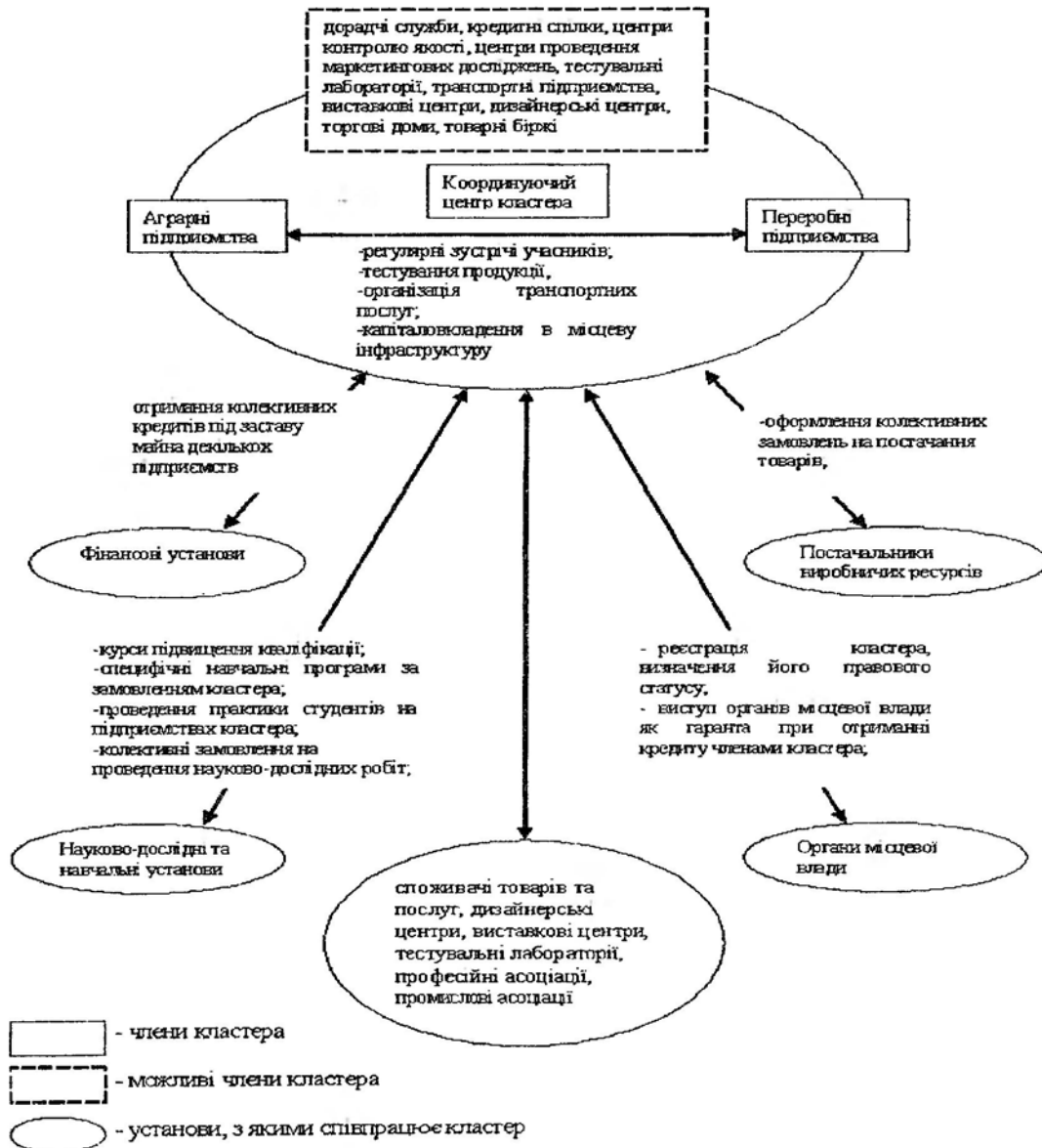
3) Етап стратегічного планування, який охоплює глибокий аналіз спільних проблем та можливостей, затвердження робочого плану майбутнього кластера згідно критеріїв розвитку на короткий, середній та довгостроковий період, попереднє визначення організаційної структури майбутнього кластера, підприємств-лідерів, принципів роботи в кластері та його правового статусу.

4) Розробка та реалізація пілотного проекту – деякого короткострокового проекту, що дозволяє швидко відчувати позитивний ефект від нового формату роботи. Цей захід бажано проводити для консолідації учасників та опрацювання механізмів роботи в новоутвореній структурі.

5) Розробка та реалізація стратегічних проектів, які, власне, і становлять зміст роботи кластера.

Розглянемо тепер можливу організаційну структуру агропромислового кластера. (мал.1)

## КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА



**Мал. 1. Організаційна схема роботи кластера**

Не завжди просто виділити чіткі границі кластера. Для визначення його оптимального розміру і структури, як правило, необхідний ретельний аналіз виробничих зв'язків, що виникають взаємності від природи діяльності кластера, задач, які він вирішує, зовнішніх економічних умов, в яких він працює, індивідуальних особливостей підприємств, що його утворюють, та урахування поставленої стратегічної мети. Деякі підприємства та інституції можуть існувати як

в рамках кластера, так і бути просто його партнерами. Загалом, правовий статус кластера визначається індивідуально, в залежності від потреб підприємств, що його утворюють, існуючого економічного законодавства та позиції, яку займають органи місцевої влади.

Природно, що основою створення агропромислового кластера і його основними учасниками є малі та середні сільськогосподарські та переробні підприємства. Крім того, всередині кластера мають бути створені структури, що відіграватимуть координаційну, управлінську та контрольну функцію, що особливо важливо на перших етапах роботи кластера. Деякі інституції можуть не виступати членами кластера, проте їх активна участь та співпраця може виявитись вкрай необхідною. Діяльність цих структур може включати в себе наступні функції:

організація зборів представників підприємств для розробки поточних та перспективних планів, обміну досвідом та прийняття рішень;

збір інформації та забезпечення нею членів кластера;

організація проведення спільних проектів.

**Висновки.** Отже, на сучасному етапі аграрна сфера України знаходиться в процесі організаційної реструктуризації, від якої залежить майбутня ефективність її функціонування. Те, наскільки швидко і раціонально розвиватимуться в ній процеси фінансового, інформаційного забезпечення, забезпечення кваліфікованими кадрами, підвищення ефективності використання ресурсів, в великій мірі залежить від того, наскільки добре будуть організовані механізми кооперації та співпраці між підприємствами, наскільки ефективно працюватимуть інституції, що впливають на розвиток аграрних ринків. На користь застосування кластерного підходу для програм регіонального розвитку свідчить можливість вирішення багатьох нагальних проблем за умов роботи в кластері, таких як підвищення рівня зайнятості, впровадження науково-технічних розробок у виробництво, фінансове забезпечення підприємств, розвиток інфраструктури, формування маркетингових ланцюжків, стандартизація агропромислової продукції, підвищення доданої вартості продукції, що випускається в регіоні, ефективності управління та використання наявних ресурсів, а, отже, можливість покращення життєвих умов села.

Світовий досвід кластеробудування припускає створення кластерів як за ініціативою представників бізнесу, так і за ініціативою владних структур. Звичайно, в обох випадках необхідна підтримка ініціативи другою стороною та готовність до довготривалого та узгодженого співробітництва на основі довгострокової стратегії розвитку, оскільки відчутний позитивний ефект від роботи кластера з'являється, як правило, тільки через 5-7 років.

Наразі, в ряді документів, присвячених стратегічному розвитку економіки, таких як щорічні заходи в рамках національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні та стратегія залучення міжнародної технічної допомоги на 2005-2007 роки, заявлена необхідність проведення заходів по створенню та розвитку кластерів в регіонах. Але в порівнянні з широкомасштабними дослідженнями, які проводяться на заході в цьому напрямку, в Україні дослідження кластерів розвинені

## **КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

відносно слабо і ефективно запровадження кластерного підходу вимагає подальшого глибокого аналізу діючих кластерних формувань в економічно розвинених країнах.

**Напрями майбутніх досліджень.** Актуальними залишаються питання створення відповідної законодавчої бази, розроблення стрункої методики визначення потенційних кластерів, оцінки ефективності проектів по створенню того чи іншого кластера та розробки методик управління в цих структурах.

### **Список літератури**

1. Остапко Т.О. Ринкова трансформація аграрного сектора. – К.: Фенікс, 2004. – 280с.
2. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие / Пер. с англ. М.: Вільямс, 2001. – 495с.
3. Войнаренко М.П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / Економіст.-2000, №1 – с.29-33.
4. Соколенко С.І. Производственные системы глобализации. Сети, альянсы, партнерства, кластеры: украинский контекст. – К.: Логос, 2002. – с.:ил.
5. Реформування сільського господарства в Україні: широке поле / За редакцією Штефана фон Крамона-Таубаделя та Людвіга Штрівсе. – К.: Фенікс, 1999. – 191с.
6. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 5)/ За ред. П.Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 647с.
7. Організація сільськогосподарського виробництва: Підручник / Тарасенко Г.С., Зрібіяк Л.Я., Ільчук М.М. та ін.
8. Слав'юк Р.А. Економіка сільського господарства: Навч. посібник. – Луцьк: Ред.-вид. відд. "Вежа" Волинського державного університету ім. Лесі Українки, 1999 – 196с.
9. Professor Michael E. Porter with Christian H. M. Ketels, Kaia Miller, Richard T. Bryden. Competitiveness in Rural U.S. Regions: Learning and Research Agenda. - Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School, 2004. – 70p.
10. University of Minnesota Home Page: [www.umn.edu](http://www.umn.edu)
11. UNIDO - Service Module 5: Agro-Industries – Overview: [www.unido.org](http://www.unido.org)
12. Закон України про сільськогосподарську кооперацію від 17.07.1997 №496-97-ВР
13. Закон України про сільськогосподарську дорадчу діяльність від 17.06.2004 №1807-IV

### **Карпенко А.В. Кластерный подход в организации агропромышленного производства**

В статье рассмотрена концепция кластеров в контексте процессов кооперации и интеграции в агропромышленной сфере Украины, возможность решения с ее помощью ряда проблем в этой сфере, проанализированы перспективы и целесообразность ее применения. Предложены подходы к процессу создания кластеров и формированию их организационной структуры.

*Ключевые слова:* кластер, агропромышленный комплекс, конкуренция, кооперация

### **Karpenko A. The cluster-based approach to organization of agrifood industry complex.**

In this paper a cluster conception in the context of cooperation and integration processes in agrifood industry of Ukraine was concerned. There were analyzed an ability of solving some problems in the sphere of agrifood industry by applying this concept, its perspectives and expediency. In order to promote the cluster developing process in Ukrainian economy some approaches to developing clusters and forming their organizational structure were proposed.

*Keywords:* cluster, agrifood industry, competition, cooperation

**Стаття надійшла до редакції 01.11.2007**

**УДК 502**

**Кириченко О.О., Халілова Е.М.**

## **РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто суть і значення ресурсно-екологічної безпеки та її вплив на економічний розвиток. Визначено її значення для рівня підприємства.

*Ключові слова:* економічний розвиток, ресурсно-екологічна безпека, підприємство

### **ВСТУП**

Перед людством у другій половині двадцятого століття встало питання про перегляд цілей і пріоритетів подальшого розвитку. Господарська діяльність людства здійснювалася без урахування глобальних екологічних інтересів і дотепер характеризується досить швидким зростанням виробництва й потреб, марнотратним використанням природних ресурсів. Економічний розвиток і сьогодні, як і раніше, відбувається за рахунок екстенсивних факторів, породжуючи всі екологічні кризи, що посилюються, і які вже перейшли від локальних до глобального.

Дія негативних факторів антропогенного впливу на природне оточення сьогодні значно перевищує компенсаційні можливості біосфери. У свою чергу, людство йде «слідком» за екологічними подіями, не випереджаючи їх, і реагує лише на наслідки у формі регіональних катастроф.

У перспективі подальший світогосподарський розвиток поки має тенденцією не зниження, а загострення протиріч між природою й суспільством. Подібний розвиток без урахування ресурсно-екологічних обмежень уже призвів до виникнення погрози існування самого людства.

### **Постановка задачі**

Аналіз великого фактичного матеріалу показує, що всі без винятку глобальні проблеми сучасності мають чітко виражений екологічний контекст. Сформований до початку 50-х років планетарний підхід до проблем екології детермінував заміну погляду на екологічний простір як на простір, поділений (фрагментований) з уявленням про нього як про певну єдність, що включає як натурально-природні, так і соціальні компоненти. Взаємовідносини людини і природи характеризуються нині прогресуючим загостренням, яке виявляється в планетарному характері людської активності, що охоплює не лише біосферу, але і найближчий космос. Як наслідок — порушується стабільність планетарних екологічних систем, відбувається деградація природного, а за нею і соціо-культурного середовища існування людини.

Таким чином, можна стверджувати, що суть конфлікту економічних і екологічних інтересів полягає в тому, що людству рівною мірою необхідні як економічний розвиток, так і забезпечення ресурсно-екологічної безпеки. Саме в такому аспекті в даній статті будуть розглянуті проблеми, пов'язані з ресурсною забезпеченістю економічного розвитку, а точніше деякі питання природно-ресурсної й екологічної безпеки розвитку з урахуванням рівня підприємства.

Проблеми ресурсно-екологічної безпеки в цей час набувають глобальні масштаби й більшою мірою загострюються при кризових явищах в економіці.

Ресурсно-екологічна проблематика за останні кілька десятиліть стала однією з великих наукових завдань. Початок досліджень даних проблем доводиться на 90-е рр. двадцятого століття. Гармонійний розвиток системи «економіка-екологія» є найважливішим чинником забезпечення безпеки розвитку людства. Саме ж поняття «ресурсно-екологічна безпека» має міждисциплінарний характер.

Безпосередньо дослідженнями у даному напрямку займалися багато провідних закордонних і вітчизняних вчених різних галузей знань. Основи загальної концепції екологічної безпеки викладені у роботах М.Ф.Реймерса, В.І.Данілова-Данільяна, К.Ф.Фролова, В.О.Бокова, А.О.Бикова, Р.М.Кларка, М.Н.Мойсеева та інших вчених. В останній час поглиблюються та деталізуються знання з різних наукових напрямків: техніко-економічного (Б.М.Данилишин, О.М.Трофимчук, А.Г.Шапар, Є.О.Яковлев, В.Р.Лозанський, І.А.Шеренков, А.В.Гриценко, І.П.Крайнов, В.М.Шестопапов, М.С.Мальований, А.Б.Горстко та інші), природничого (Г.О.Білявський, І.Г.Черваньов, В.І.Осипов, О.Л.Рагозін, С.К.Шойгу, Є.С.Дзекцер, А.Б.Качинський, Є.О.Яковлев, О.М.Адаменко, В.Я.Шевчук, В.М.Шестопапов, І.Пригожин, В.А.Котляревський, А.В.Забігаєва, А.В.Лушик, Я.М.Семчук). Екологічна безпека держави розглядається як складова національної безпеки (А.Б.Качинський, В.О.Косовцев та інші). Слід відмітити системно-динамічну концепцію, яка базується на уявленні про інтегровану безпеку (С.І.Дорогунцов, О.М.Ральчук).

Проблеми економічного розвитку, економічної й ресурсно-екологічної безпеки нерозривно зв'язані між собою і є ключовими як на міжнародному, так і на державному й регіональному рівнях.

Об'єктом дослідження в даній статті є ресурсно-екологічна безпека як один з найважливіших елементів економічного розвитку з урахуванням рівня підприємства як основної ланки народного господарства, а предметом сам економічний розвиток з його ресурсно-екологічними обмеженнями.

Метою даної статті є формулювання й вивчення теоретичних основ ресурсно-екологічної безпеки як складової економічного розвитку з розглядом ролі підприємства.

## **РЕЗУЛЬТАТИ**

Поняття екологічної чи ресурсно-екологічної безпеки виникло в зв'язку з погіршенням життєвого середовища людини і звичайно асоціюється з екологічними негараздами, загрозою здоров'ю і життю людини. Оскільки існує та чи інша екологічна загроза, то з'являється і необхідність оцінки ступеню її небезпеки. З цього, звичайно, випливають спроби класифікувати та ранжувати екологічний стан, ситуацію, обстановку і ін. В літературі за останні роки з'явилися численні епітети, які характеризують ступінь гостроти або небезпеки екологічних ситуацій.

Для діагностики ресурсно-екологічної безпеки принципове значення має врахування їх різномасштабності, тобто різних рівнів організації. Виділяються три основні рівні:



- глобальний;
- регіональний;
- локальний, або місцевий.

Кожному рівню притаманні свої структурні, функціональні та динамічні особливості.

Зараз уже не викликає сумнівів, що ресурсно-екологічна безпека являється одним з основних факторів довгострокового економічного розвитку.

Для ХХ століття характерне безпрецедентне зростання світової економіки. В останні його роки за один день вироблялося стільки товарів, скільки їх було випущено за весь 1900 р. Небачено зросла кількість населення планети: на початку століття вона становила 1,6 млрд. осіб, а у 1999 р. — понад 6 млрд. Тобто щорічний приріст — близько 100 млн. осіб. Загальновідомо, що економічне зростання і збільшення чисельності населення супроводжувалося безжалісним використанням природно-ресурсного потенціалу регіонів. Настав час, коли має запанувати нове розуміння розвитку.

Після Другої світової війни людство вийшло на принципово новий рівень навантаження на природні комплекси. Це пов'язано:

- з винятково швидким ростом виробничої діяльності (світовий продукт з 1960 до 2000 року збільшився в 4-5 разів);
- з ростом чисельності населення та його концентрацією в містах;
- з недостатньою розвиненістю екологічних знань, їх відставанням від темпів науково-технічного прогресу;
- з відсутністю будь-якого суспільного регулювання розвитку виробництва відповідно до елементарних екологічних вимог.

І тільки з 60-х років настає своєрідне протверезіння й усвідомлення реальної екологічної небезпеки. Починає формуватися нове ставлення до природи і стверджуватися концепція спочатку "обмеженої відповідальності людини за збереження природи", а потім "високої відповідальності людини за стан природи" [1].

За прогнозами [2], глобальна економіка вже в 2015р. буде являти собою не пухку сукупність більш-менш взаємозалежних національних господарств, а цілісну систему, у якій вони стануть складовими частинами єдиного всесвітнього господарства. Одним з факторів розвитку даної системи є вже зараз ресурсно-екологічна безпека. Її зростаюча роль ґрунтується на споживанні природних ресурсів, яке збільшується, і зміні навколишнього природного середовища внаслідок антропогенної діяльності людини, створенні техносфери.

Сучасному етапу розвитку людства властиве подальше прискорення темпів науково-технічного прогресу, внаслідок чого набирають чинності нові тенденції й підходи до ведення господарської діяльності. Вони зв'язані як з інтенсифікацією й інтеграцією багатьох сфер і галузей виробництва, так і з необхідністю застосування ефективного міжнародного моніторингу природного середовища, діючих міжнародних політичних, організаційних і економічних механізмів вирішення ресурсно-екологічних проблем, всебічної раціоналізації природокористування й поліпшення відтворення природних ресурсів і якості навколишнього природного

середовища, екологізації всіх політичних, управлінських і економічних рішень. Технологічно складне, багатомоноклатурне виробництво, особливо в розвинених країнах, тепер повинне ґрунтуватися на еколого-економічних принципах його функціонування. У такий спосіб воно повинне забезпечувати випуск високоякісної й конкурентоспроможної на світових ринках продукції як з найменшими витратами ресурсів, включаючи й природні, так і з мінімальним збитком для природного середовища.

Світова спільнота опрацьовує напрям збалансованого економічного, соціального і екологічного розвитку регіонів згідно з прийнятим у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН з питань охорони навколишнього середовища і розвитку «Порядком денним на ХХІ ст.». Саме це століття має стати визначальним в історії розвитку цивілізації.

Виконання вимог щодо екологізації та подальшого сталого розвитку може бути забезпечене тільки тоді, коли виробничо-господарська діяльність суспільства, напрями, способи, техніка і технологія природокористування та природоперетворення ґрунтуватиметься на науково виваженому еколого-економічному прогнозі розвитку продуктивних сил. При розробці зазначених прогнозів, за допомогою яких має здійснюватися перехід на модель сталого й екологічнобезпечного соціально-економічного розвитку, необхідно керуватися такими наріжними принципами [3]:

пріоритет екології над економікою, екологічних критеріїв, показників і вимог над економічними, тобто при оцінці та виборі варіантів господарських, техніко-технологічних й організаційних рішень перевагу треба віддавати тим, які є кращими не лише за економічними, а насамперед за екологічними критеріями і показниками;

оптимальне поєднання галузевого та територіального управління природокористуванням та охороною довкілля, переміщення центру ваги і відповідальності за вирішення ресурсо-екологічних проблем на місцеві органи влади й управління при збереженні за центром функцій контролю за неодмінним дотриманням суб'єктами господарської діяльності екологічних обмежень, нормативів і стандартів;

жорсткий контроль за дотриманням вимог екологічного законодавства, раціональне використання ринкових та державних економічних інструментів, адміністративних важелів регулювання екологічних відносин, систем і методів природокористування та природоохорони;

інтеграція екологічного й економічного підходів до розвитку і розміщення продуктивних сил держави в єдиний еколого-економічний підхід за допомогою прогнозування, планування, проектування й будівництва народногосподарських об'єктів з розробленням і використанням інтегральних еколого-економічних критеріїв, показників, нормативів і стандартів.

Нинішній етап розвитку людської цивілізації конче вимагає, щоб суспільне виробництво і споживання, як головні економічні умови існування людини, з одного боку, найкращим чином "вписувались" у довкілля та біосферні процеси. А з другого - щоб при цьому не виникали негативні наслідки, шкідливі явища й незворотні зміни, спроможні призвести до різкого погіршення природних життєвих

умов, екологічної чистоти та якості атмосферного повітря, питної води і продовольства, а також до підризу відтворювального, відновлювального та асиміляційного потенціалів природи.

Надзвичайно важливим засобом забезпечення ресурсно-екологічної безпеки є сильна екологічно орієнтована політика як окремих держав, так і міжнародного співтовариства. Істотною перешкодою на цьому шляху є нерівномірність у рівнях розвитку регіонів сучасного світу. Подолання даної перешкоди неможливе поза сферою політичного процесу. До цього варто додати, що багато національних і міжнародних політичних і суспільних інститутів історично формувалися для вирішення завдань, що відрізняються від сучасних, і мають потребу в адаптації до сучасних умов.

Україна має не тільки різноманітний, а й потужний природно-ресурсний потенціал (ПРП). Найбільше у нас мінеральних, земельних і рекреаційних ресурсів. Протягом попередньої історії розвитку держави активно використовувалися саме мінеральні і земельні ресурси. Це спричинило зростання промислових агломерацій, де панувало виробництво продуктів паливно-енергетичного, металургійного, хімічного, будівельного та інших міжгалузевих комплексів. Близько 50 промислових вузлів України й досі мають чітку природно-ресурсну орієнтацію. Територіальний розподіл ПРП нерівномірний, що позначається на галузевій і територіальній структурі регіонів. Саме територіальна концентрація промислового виробництва у поєднанні з недосконалими технологіями призвела до погіршення природних властивостей ландшафтів.

Стратегія гарантування ресурсно-екологічної безпеки соціально-економічного розвитку України, яка зрештою визначає її економічну незалежність і суверенність, на сучасному етапі полягає в переході від здійснення окремих або навіть комплексних заходів щодо ресурсо- та природозбереження, відтворення й охорони природних ресурсів до розроблення і реалізації еколого-економічної концепції всебічної раціоналізації суспільного виробництва та забезпечення його сталого еколого-економічного функціонування. Оскільки наша країна охоплена гострою екологічною кризою, що має все ще тенденцію до поглиблення, то їй українська необхідна еколого-економічна модель ринкових реформ [4].

Тільки на основі такої моделі є реальна можливість докорінно перебудувати в нашій країні взаємовідносини людини з природою в напрямі їх покращання, збалансування та оптимізації. При цьому необхідно враховувати, що добробут нинішнього покоління людей слід створювати не за рахунок ресурсів життєзабезпечення наступних поколінь.

З урахуванням вищевикладеного необхідно відзначити, що при забезпеченні ресурсно-екологічної безпеки використовуються різні стратегії й інструменти на різних рівнях. При цьому на рівні підприємства дослідження практично не ведуться. А саме від кожного конкретного підприємства залежить рівень споживання природних ресурсів і впливу на навколишнє середовище в регіоні.

#### **Висновки**

Таким чином, екологічна криза ставить під загрозу подальше існування життя на планеті. Тому людство має багато в чому переосмислити своє ставлення до

природного оточення і створити необхідні передумови й умови для екологічно безпечного майбутнього. Стає очевидним, що ми можемо існувати і розвиватися тільки разом із природою. Іншого шляху просто немає. Тому ресурсно-екологічна безпека зараз стала невід'ємною складовою економічного розвитку. При цьому її різні рівні необхідно розглядати системно, в чіткої послідовності. Враховуючи, що підприємство – це перша ланка в економічній системі, розробку національних та регіональних стратегій потрібно здійснювати з урахуванням його ролі і місця.

#### **Список літератури**

1. До питання про політику екологічно безпечного розвитку // Політологічний вісник. Зб. наук. праць. — Київ. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2000. — № 6. — С. 166-175.
2. Гринів Л.С., Якобчук В.М. Проблеми формування теорії еколого-економічної збалансованості // Матеріали Міжнарод. наукової конференції “Еколого-економічне вчення: витоки, проблеми, перспективи”. Вип. 12.1. — Львів: УкрДПТУ, 2002. — С. 98-106.
3. Трегубчук В.М. Ресурсно-екологічна безпека// Стратегічна панорама. — 2002. — №6. — С.23.

#### ***Кириченко Е.А., Халилова Э.М. Ресурсно-экологическая безопасность предприятия***

В статье рассмотрены сущность и значение ресурсно-экологической безопасности и ее влияние на экономическое развитие. Определено ее значение для уровня предприятия.

*Ключевые слова:* экономическое развитие, ресурсно-экологическая безопасность, предприятие

#### ***Kirichenko Y.A., Halilova E.M. Resource-ecological safety of the enterprise.***

Report is presented the essence and value of resource-ecological safety and its influence on economic development are considered. Its value for a level of the enterprise is certain.

*Keywords:* economic development, resource-ecological safety, the enterprise.

*Стаття надійшла до редакції 01.11.2007*

УДК 336.16

Колодій С.Ю.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕФЕКТУ ВИТИСНЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ МІЖБЮДЖЕТНИМИ ТРАНСФЕРТАМИ НА ФІСКАЛЬНУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЮ В УКРАЇНІ

У роботі досліджено показники бюджетної децентралізації в Україні, відкрито ефект витиснення податкових надходжень місцевих бюджетів на міжбюджетними трансфертами. Автором на основі кореляційного аналізу показано, що зростання частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів призводить до зниження фінансової децентралізації за запропоновано напрямки підвищення доходної бази місцевих бюджетів

*Ключові слова:* фінансова децентралізація, доходи місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, податкові надходження

**Вступ.** Проблеми надання самостійності органам місцевого самоврядування набувають все більшої уваги з боку політиків, суспільних діячів та економістів. Програми більшості провідних політичних партій України включають пункти щодо підвищення ролі місцевих органів влади у проведенні регіональної фінансової політики, зростання власних джерел доходів місцевих бюджетів, бюджетної децентралізації. Існує багато чинників, які безпосередньо впливають на формування місцевих бюджетів та фінансову децентралізацію. Серед таких є: база оподаткування, ставки місцевих податків, перелік загальнодержавних податків та зборів, які повністю або частково заліковуються до місцевих бюджетів, механізми визначення обсягів між бюджетних трансфертів тощо.

Питання організації регіональних та місцевих фінансів, формування доходів місцевих бюджетів та впливу на них різних чинників було висвітлено у працях вітчизняних та закордонних науковців М.Єрмошенка, С.Єрохіна, В.Кравченка, І. Луніної, В.Оутса, Н.Старостенко, та інших [1-5].

**Метою** статті є дослідити рівень бюджетної децентралізації в Україні та виявити, чи впливає на це структура доходів зведених місцевих бюджетів. З огляду на поставлену мету було окреслено наступні завдання:

- оцінити рівень бюджетної децентралізації в Україні;
- проаналізувати склад та структуру доходів зведених місцевих бюджетів;
- виявити залежність між структурою доходів зведених місцевих бюджетів та показником фінансової децентралізації;

Приймаючи до уваги неабияку актуальність цього питання, нами було здійснено оцінку рівня бюджетної децентралізації в Україні та проведено аналіз впливу на неї структури доходів зведених місцевих бюджетів України.

**Результати дослідження.** Існує декілька підходів до визначення рівня децентралізації бюджетної системи. Одні ґрунтуються на кількісних розрахунках, інші також включають показники, які по своїй природі не можуть мати кількісної оцінки. Наприклад, не можна кількісно оцінити рівень розподілу владних бюджетних

**ТДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕФЕКТУ ВИТИСНЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ  
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ МІЖБЮДЖЕТНИМИ ТРАНСФЕРТАМИ НА ФІСКАЛЬНУ  
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЮ В УКРАЇНІ**

повноважень між центром і регіонами. Проте більшість показників бюджетної децентралізації відбиваються на обсягах доходів та видатків бюджетів різних рівнів. Тому, на наш погляд, найбільш якісним і точним показником, визначаючим рівень бюджетної децентралізації є доля показників місцевих бюджетів у зведеному.

В різні періоди використовувалась неоднакова методологія визначення обсягів та структури доходів, видатків та дефіциту бюджету. Наприклад, надходження від приватизації майна підприємств та організацій державної та комунальної власності включалися до доходів бюджетів усіх рівнів, а з 2002 р. вони є коштами, що направляються на фінансування дефіциту бюджету і не входять до складу його доходів [6]. Тому з метою якісної оцінки рівня децентралізації в різні часові періоди нами використовуються дані щодо доходів та видатків по методології 2005 р. (див. таблицю 1).

Таблиця 1

**Показники децентралізації бюджетної системи у 1992-2005 рр.**

Рік	Доходи державного бюджету, % доходів зведеного бюджету*	Видатки державного бюджету, % видатків зведеного бюджету*	Доходи місцевих бюджетів, % доходів зведеного бюджету*	Видатки місцевих бюджетів, % видатків зведеного бюджету*	Показник децентралізації ((стовбець 4+ стовбець 5) / 2)
1	2	3	4	5	6
1992	50,0	63,2	50,0	36,8	43,4
1993	52,2	60,6	47,8	39,4	43,6
1994	58,0	64,7	42,0	35,3	38,6
1995	45,5	52,7	54,5	47,3	50,9
1996	63,8	65,6	36,2	34,4	35,3
1997	56,8	60,1	43,2	39,9	41,5
1998	54,3	52,8	45,7	47,2	46,5
1999	60,0	54,9	40,0	45,1	42,6
2000	70,9	64,7	29,1	35,3	32,2
2001	67,7	59,6	32,3	40,4	36,3
2002	68,6	58,9	31,4	41,1	36,2
2003	70,0	58,4	30,0	41,6	35,8
2004	75,1	61,8	24,9	38,2	31,6
2005	77,4	63,2	22,6	36,8	29,7

\*без міжбюджетних трансфертів

Джерело: розраховано автором на основі даних Міністерства фінансів України [7-9].

Аналізуючи дані таблиці можна чітко виявити тенденції до зменшення рівня децентралізації бюджетної системи України. Досягнувши свого абсолютного максимуму



у 1995 р. та локальних у 1998 р. та 2001 р. показник бюджетної децентралізації постійно знижується з 2002 р. Також нами розраховано альтернативний показник фіскальної децентралізації, в якому на відміну від попереднього більшого вагового коефіцієнту надано доходам місцевих бюджетів (0,6), меншого видаткам (0,4).

Динаміку обох коефіцієнтів фіскальної децентралізації відображено на рисунку 1.



Рис 1. Рівень бюджетної децентралізації в Україні в 1992-2005 рр.

Наведені графіки наочно показують зниження рівня бюджетної децентралізації. Особливо це відноситься до децентралізації доходів бюджетів. Це дозволяє нам зробити певний висновок, що введення в дію положень Бюджетного кодексу України зменшило рівень фіскальної децентралізації та підвищило залежність місцевих органів влади та самоврядування від державного бюджету.

Далі ми дослідимо состав і структуру доходів місцевих бюджетів протягом часового періоду з 1999р. по 2005 р. (таблиці 2, 3).

Таблиця 2

Доходи місцевих бюджетів України в 1999-2005 рр. (млн. грн.)

Доходи	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Податкові надходження	10 962,1	11 757,0	14 758,6	16 457,7	18 595,3	18 308,2	23 588,7
Неподаткові надходження	551,6	1 782,5	2 183,1	2 072,0	2 436,5	2 190,5	3 541,7
Доходи з операцій с капіталом	7,2	23,0	108,9	616,7	1 024,9	1 683,5	2 078,8
Цільові фонди	1 631,5	749,3	684,9	282,9	520,7	602,7	1 107,0
Міжбюджетні трансфери	2 942,3	4 377,9	7 237,1	8 818,1	11 729,1	16 819,4	23 361,1
Всього доходів	16 094,8	18 689,8	24 972,7	28 247,4	34 306,5	39 604,2	53 677,3

Джерело: складено автором за інформацією Міністерства фінансів України [7-9]

В 1999-2005 рр. основним джерелом формування доходів місцевих бюджетів є податкові надходження, але їх частка постійно зменшується. Якщо в 1999 році за

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕФЕКТУ ВИТИСНЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ  
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ МІЖБЮДЖЕТНИМИ ТРАНСФЕРТАМИ НА ФІСКАЛЬНУ  
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЮ В УКРАЇНІ**

рахунок податкових надходжень формувалося 68 % доходів місцевих бюджетів, то в 2005 р. менше ніж 45%.

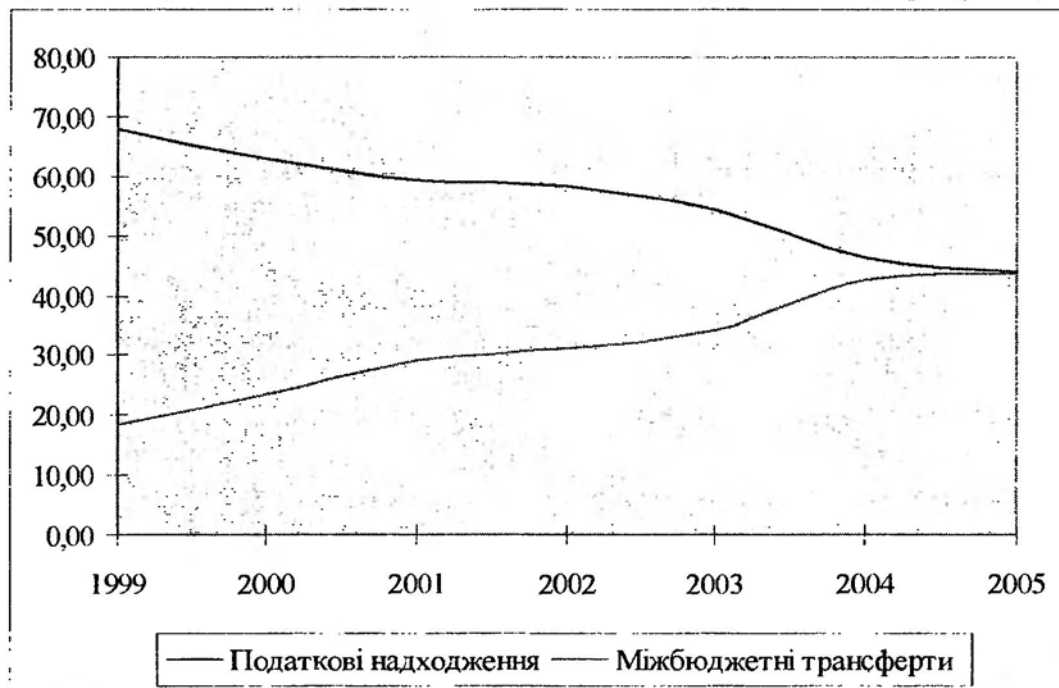
Таблиця 3

**Структура доходів місцевих бюджетів України в 1999-2005 рр. (%)**

Доходи	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Податкові надходження	68,11	62,91	59,10	58,26	54,20	46,23	43,95
Неподаткові надходження	3,43	9,54	8,74	7,34	7,10	5,53	6,60
Доходи від операцій с капіталом	0,04	0,12	0,44	2,18	2,99	4,25	3,87
Цільові фонди	10,14	4,01	2,74	1,00	1,52	1,52	2,06
Офіційні трансфери	18,28	23,42	28,98	31,22	34,19	42,47	43,52
Всього доходів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: Розраховано автором по даним таблиці 1.

Доля міжбюджетних трансфертів проте постійно збільшувалася: 1999 р. – 18,28%, 2005 р. – 43,52%. Цю тенденцію наочно ілюструє наданий графік (рис. 2).



**Рис. 2. Податкові надходження та міжбюджетні трансфери в структурі доходів зведених місцевих бюджетів в 1999-2005 рр. (%)**

Протягом розглянутого періоду мало місце стійке зменшення надходження податку з прибутку підприємств та неподаткових доходів, що супроводжувалось зростанням надходжень від податку з доходів фізичних осіб та міжбюджетних

трансфертів. Зниження надходжень від податку на прибуток підприємств пов'язане зі вступом у дію положень бюджетного кодексу, згідно з чим податок на прибуток підприємств повністю поступає до державного бюджету, до цього він частково залишався у розпорядженні місцевих бюджетів.

**Висновки та пропозиції.** Слід відмітити, що сумарна доля податкових надходжень та міжбюджетних трансфертів є досить сталою та складає 86-89% доходів зведених місцевих бюджетів. Слід зазначити, що має місце ефект витиснення доходів місцевих бюджетів між бюджетними трансфертами. Нами розраховано коефіцієнт кореляції між відносними показниками податкових надходжень та офіційних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів в 1999-2005 рр., який має дуже високі та одночасно від'ємні значення  $-0,996$ . Тобто залежність між досліджуваними показниками є зворотною та майже функціональною. Хоча розглянутий нами період часу не є досить довгим, все рівно він складає 7 років, і це дозволяє стверджувати, що в структурі доходів місцевих бюджетів має місце викритий нами ефект витиснення податкових надходжень міжбюджетними трансфертами.

Крім цього, постійно зростаюча доля міжбюджетних трансфертів в структурі доходів місцевих бюджетів призводить до зниження показників бюджетної децентралізації. Розрахований нами коефіцієнт кореляції між показником бюджетної децентралізації (таблиця 1) та часткою офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів (таблиця 3) склав  $-0,758$ , що можна інтерпретувати як високу від'ємну залежність. Тому для того, щоб підвищити рівень бюджетної децентралізації в країні необхідно постійно знижувати залежність доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів, а це можливо лише за умови закріплення за такими бюджетами додаткових суттєвих джерел доходів. На нашу думку такими є: 1) частка (50%) від надходжень від податку с прибутку підприємств, причому по місцю їх фактичного знаходження, а не реєстрації; 2) надходження у повному об'ємі від податку з нерухомості, введення якого передбачено проектом Податкового кодексу України.

#### Список літератури

1. Засади формування бюджетної політики держави: Наук. монографія / М.М. Єрмопенко, С.А. Єрохін, І.О. Плужников, Л.М. Бабич, А.М. Соколовська, Ю.В. Череди́ченко / За наук. редакцією д.е.н., проф. М.М. Єрмопенка. – К.: НАУ, 2003. – 284 с.
2. Кравченко В.І. Основні проблеми міжбюджетних відносин / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Міжбюджетні відносини центру та регіонів", Київ.: ІНЦДЛЕ, 2004.-160с.
3. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування між бюджетних відносин. – Монографія. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
4. Старостенко Н.В. Розподіл бюджетних ресурсів між рівнями влади // Фінанси України. - 2004. - № 6. – С. 38-45.
5. Oates W.E. Fiscal decentralization and economic development // National Tax Journal XLVI (2). – 1993. – р. 237-243.
6. Бюджетный Кодекс Украины: Закон Украины от 21 июня 2001г. №2542-III // Голос Украины – 2001г. 24 июля.
7. Статистичний збірник "Бюджет 2000" / [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
8. Статистичний збірник "Бюджет 2002" / [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

**ТДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕФЕКТУ ВИТІСНЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ  
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ МІЖБЮДЖЕТНИМИ ТРАНСФЕРТАМИ НА ФІСКАЛЬНУ  
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЮ В УКРАЇНІ**

---

9. Статистичний збірник "Бюджет 2005" / [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

**Колодій С.Ю.** Исследование влияния эффекта вытеснения налоговых поступлений местных бюджетов межбюджетными трансфертами на фискальную децентрализацию в Украине

В работе исследованы показатели бюджетной децентрализации в Украине, открыт эффект вытеснения межбюджетными трансфертами налоговых поступлений местных бюджетов. Автором на основе корреляционного анализа показано, что увеличение доли трансфертов в доходах местных бюджетов приводит к снижению фискальной децентрализации и предложены направления повышения доходной базы местных бюджетов

**Ключевые слова:** фискальная децентрализация, доходы местных бюджетов, межбюджетные трансферты, налоговые поступления

**Kolodiy S.Yu.** Issue of shifting effect in structure of local budgets revenues influence on fiscal decentralization in Ukraine

In the article the fiscal decentralization in Ukraine is investigated. Author shows the shifting effect in structure of local budgets revenues and makes a correlation analysis between dynamics of intergovernmental transfers and fiscal decentralization. Author proposes ways to improve the system of local budgets revenues

**Keywords:** fiscal decentralization, local budgets revenues, intergovernmental transfers, tax revenues

**Стаття надійшла до редакції 01.11.2007**

**УДК 336146**

*Корчинский В.Е.*

## **ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ КАССОВОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ПО ДОХОДАМ**

В работе исследована сущность казначейской системы кассового исполнения бюджета по доходам, проведен анализ состава и структуры доходов государственного бюджета по АРК в 2002-2005 гг. Автором указаны основные проблемы исполнения бюджета по доходам при использовании казначейской системы и предложены пути совершенствования системы кассового исполнения государственного бюджета.

*Ключевые слова:* государственный бюджет, доходы бюджета, кассовое исполнение бюджета, казначейская система.

**Введение.** В настоящее время в Украине действует казначейская система кассового исполнения бюджета по доходам. Основные принципы исполнения Государственного бюджета Украины по доходам установлены Бюджетным кодексом, в соответствии с которым все налоги, сборы (обязательные платежи) и другие доходы зачисляются непосредственно на единый казначейский счет Государственного бюджета Украины и не могут аккумулироваться на счетах органов взыскания.

Плательщики налогов осуществляют платежи через учреждения коммерческих банков, в которых они обслуживаются. Банк плательщика перечисляет средства через систему электронных платежей НБУ на счета, открытые на балансе Управления государственного казначейства в АРК. Управление в автоматическом режиме осуществляет распределение средств по утвержденным нормативам, перечисление средств передаваемых в Госбюджет из бюджета АРК и местных бюджетов. В автоматическом режиме перечисляются дотации выравнивания с государственного бюджета местным бюджетам путем применения норматива в ежедневных отчислениях. Остатки средств, образующиеся на соответствующих счетах для учета доходов общего и специального фондов на конец операционного дня перечисляются на счета, открытые в Государственном казначействе Украины и на счета местных бюджетов, открытые в коммерческих банках (до перевода местных бюджетов на казначейское обслуживание по расходам) в день поступления средств от налогоплательщиков.

Проблемы, связанные с внедрением и функционированием казначейской системой кассового исполнения бюджета, исследовались украинскими и зарубежными учеными-экономистами. В частности, стоит отметить работы Александрова В., Огданского Н., Петрашко П., Ракитського В., Юрия С. [4-7]. Целью работы является оценка действующей казначейской системы кассового исполнения бюджета по доходам и разработка основных направлений ее совершенствования

## ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ КАССОВОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ПО ДОХОДАМ

В соответствии с указанной целью были поставлены и решены следующие задачи:

оценить динамику результатов кассового исполнения государственного бюджета по доходам по АР Крым в 2002-2005 гг.;

выявить основные проблемы и недостатки действующих механизмов казначейской системы кассового исполнения бюджета по доходам;

указать основные направления совершенствования системы кассового исполнения бюджета.

Результаты исследования. Прежде всего, проведем анализ состава и структуры основных показателей кассового исполнения государственного бюджета по доходам. Если проанализировать динамику поступлений общий и специальный фонды государственного бюджета по АРК, то можно отметить, что в 2005 г. поступило доходов в сумме 1689,0 млн. грн. Поступления в общий фонд составили 1140,1 млн. грн., в специальный фонд – 548,9 млн. грн. (с учетом собственных поступлений бюджетных учреждений и организаций).

По сравнению с 2004 годом поступления в Государственный бюджет Украины возросли на 18,3%, или на 261,4 млн. грн., по сравнению с 2003 годом – на 44,9%, или на 523,8 млн. грн., по сравнению с 2002 годом – на 72,2%, или на 708,0 млн. грн.

На рисунке 1 показана динамика поступлений доходов в общий и специальный фонды Государственного бюджета Украины по Автономной республике Крым.

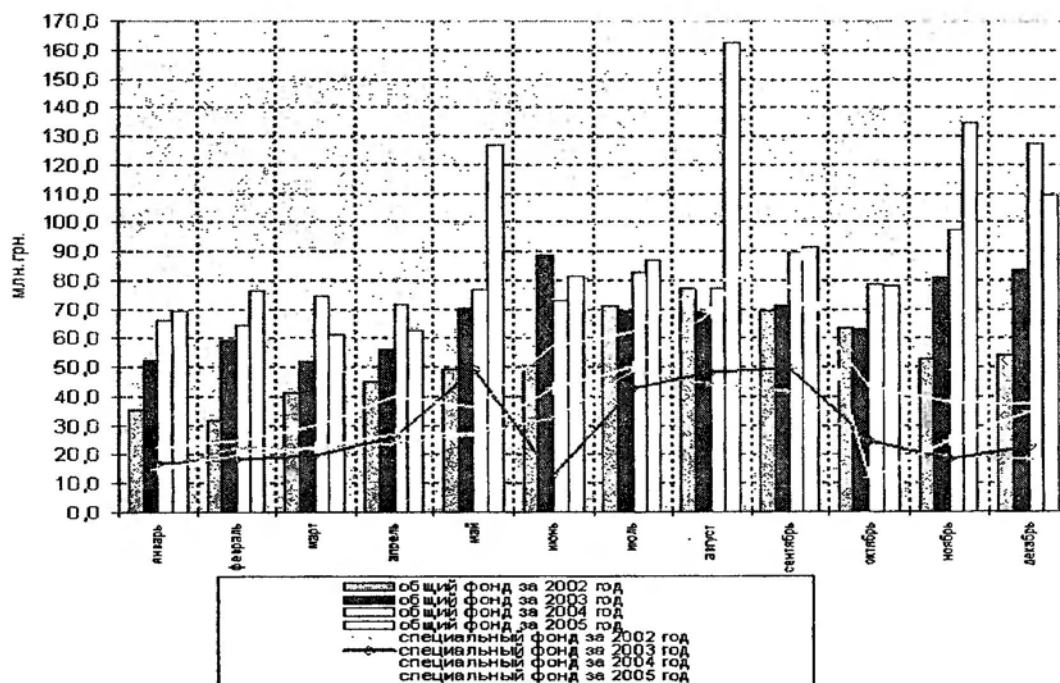


Рис. 1. Поступления в общий и специальный фонды Государственного бюджета Украины по Автономной республике Крым в 2002-2005 гг.

Наибольшие суммы поступлений доходов общего фонда Государственного бюджета получены: за 2002 год – в августе – 77,1 млн. грн., за 2003 год – в июне – 88,8 млн. грн., за 2004 год – в декабре – 127,3 млн. грн., за 2005 год – в августе – 162,7 млн. грн.

Наибольшие суммы поступлений доходов специального фонда Государственного бюджета получены: за 2002 год – в июле – 48,8 млн. грн., за 2003 год – в сентябре – 49,6 млн. грн., за 2004 год – в сентябре – 104,1 млн. грн., за 2005 год – в августе – 80,7 млн. грн.

Структуру фактического поступления доходов в Государственный бюджет в 2005 году составляют:

- налоговые поступления – 993,6 млн. грн., или 58,8%;
- неналоговые поступления – 649,0 млн. грн., или 38,4%;
- доходы от операций с капиталом – 5,6 млн. грн., или 0,3%;
- целевые фонды – 9,5 млн. грн., или 0,6%;
- официальные трансферты – 31,3 млн. грн., или 1,9%.

На протяжении четырех лет наблюдается рост удельного веса неналоговых поступлений (2002 год – 34,7%, 2003 год – 35,6%, 2004 год – 37,4%, 2005 год – 38,4%). Удельный вес поступлений в целевые фонды с 2002 по 2005 год остается на уровне 0,6%.

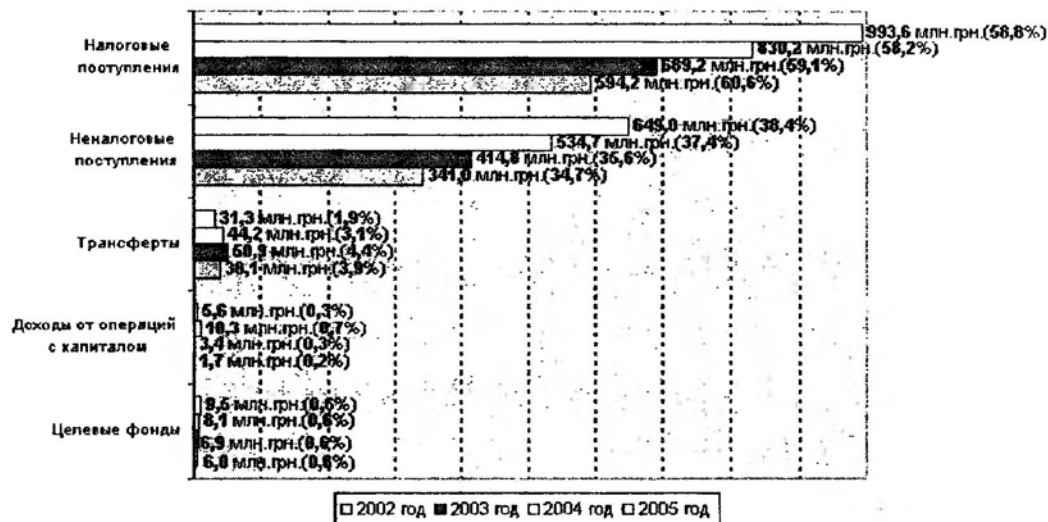


Рис. 2. Структура доходов Государственного бюджета Украины по Автономной Республике Крым в 2002-2005 гг.

В структуре доходов общего фонда Государственного бюджета (см. рис.2) наибольший удельный вес занимают:

- налог на добавленную стоимость – 48,0%;
- налог на прибыль предприятий – 26,9%.

Установленный на 2005 год план поступления доходов в общий фонд Государственного бюджета Украины в сумме 1151,7 млн. грн. выполнен на 99,0%.



## **ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ КАССОВОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ПО ДОХОДАМ**

---

По сравнению с 2004 годом поступления в общий фонд Государственного бюджета увеличились на 16,5%.

План поступления налогов, сборов и других платежей (без учета собственных поступлений бюджетных учреждений и организаций) в специальный фонд Государственного бюджета Украины на 2005 год в сумме 45,1 млн. грн. выполнен на 200,9%.

Далее рассмотрим основные проблемы действующей казначейской системы кассового исполнения бюджета. Действующая система казначейского обслуживания (исполнения) бюджетов требует дальнейшего совершенствования и активного внедрения новых перспективных научно-технологических достижений, лучших примеров европейского опыта.

На сегодня сложилась парадоксальная ситуация: существует необходимость в дальнейшем развитии Госказначейства и учитывая его функциональную нагрузку, и расширение охвата казначейским обслуживанием, исходя из реальной ситуации. Законодательно-нормативные документы о Государственном казначействе устаревшие и не отвечают реальности. До сих пор не принят Закон Украины о Государственном казначействе Украины.

Госказначейство в течение своего существования вынуждено было оперативно решать проблемные вопросы, связанные и с охватом в кратчайшие сроки казначейским обслуживанием как можно больше бюджетных учреждений и получателей бюджетных средств, и с получением отчетности, то есть создавать достоверную базу данных о выполнении бюджета с помощью разных механизмов с использованием современных технологий, в том числе Национального банка. Эти факторы обусловили фактически выполнение им новых функций, непредусмотренных основополагающими документами о его создании.

Если подытожить результаты развития Государственного казначейства Украины, то, несмотря на то, что, на момент его создания, не существовало теоретической основы реализации функций, можно утверждать об определенных достижениях в осуществлении им контрольных функций, создании предпосылок для улучшения управления доходами и расходами бюджета. При этом следует учитывать, что любая стратегия развития, связанная с работой государственного органа исполнительной власти, должна отвечать цели создания и ее фактическим возможностям. Поэтому дальнейшее развитие системы Государственного казначейства на наш взгляд, прежде всего, может быть связано с поиском и созданием новых механизмов или дальнейшим их совершенствованием в направлениях:

1) сосредоточение финансовых ресурсов в единой структуре для успешной реализации бюджетной политики государства. Именно через государственный бюджет государство организует перераспределение финансовых ресурсов между производственной и непроизводственной сферами деятельности, между административно-территориальными единицами, областями и т.п. До сих пор не принято решение о переходе Пенсионного фонда Украины на казначейское

обслуживание, а фонду выдаются беспроцентные кредиты, то есть бюджетные средства уходят в коммерческие банки;

2) усиление контрольных функций государства за своевременным и полным поступлением в бюджет финансовых ресурсов и их эффективным использованием. Следствием этого процесса является развитие управленческих функций, поскольку контроль является функцией управления.

Изложенные перспективные направления предусматривают, в сущности, реформирование и совершенствование управления бюджетными средствами и казначейской системы исполнения бюджетов.

Несмотря на то, что Госказначейство стало полномочным участником СЭП НБУ, как любой коммерческий банк, его структура не похожа на структуры коммерческих банков, поэтому для усиления контрольных функций, на наш взгляд, необходимо ускорение принятия закона о Государственном казначействе Украины, с отражением в нем следующих основных вопросов:

1) Изменения статуса Госказначейства соответственно банковской системе. Это обусловило необходимость пересмотра и закрепления структуры взаимоотношений и функций между отдельными уровнями Государственного казначейства, а также прав и обязанностей органов Государственного казначейства, в особенности в части права списания средств со счетов распорядителей бюджетных средств, учитывая требования к выполнению смет доходов и расходов, в частности списания средств в границах выделенных ассигнований из конкретного экономического направления расходов, а не из общей суммы средств на счете бюджетного учреждения или из корреспондентского счета Государственного казначейства, где помещаются средства всех клиентов.

2) Пересмотр правил функционирования единой информационно-вычислительной системы, которые учитывают концептуальные требования НБУ относительно наличия соответствующих структурных подразделений и технических комплексов в структуре Государственного казначейства. Речь идет, прежде всего, о расчетных центрах, которые обеспечивают взаимодействие в осуществлении платежей и обмен информацией о них с системой электронных платежей НБУ.

3) Совершенствование построения системы бухучета и отчетности, которое стало базой для создания Госказначейством программного обеспечения. Такой подход существенно отличает органы Госказначейства от других министерств и ведомств. Во-первых, системным подходом к автоматизации. Во-вторых, автоматизация каждой операции, с точки зрения ее бухгалтерского отображения, предоставила возможность составлять баланс по выполнению бюджета и прочие формы финансовой отчетности в режиме реального времени.

Что касается усовершенствования работы по функциям, то следует отметить, что любая функция реализуется через соответствующие механизмы. За годы существования Госказначейства Украины было создано великое множество механизмов (инструкций, других документов), которые можно рассматривать как реализацию функций по конкретным направлениям, например: порядок зачисления доходов государственного бюджета; порядок осуществления расходов из

## **ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ КАССОВОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ПО ДОХОДАМ**

Госбюджета; порядок отображения операций в учете и отчетности. Каждый из этих порядков в первые годы существования действовал как отдельный модуль. Необходимость иметь целостную картину состояния исполнения бюджета с целью принятия оперативных решений побуждала к поиску комплексного решения проблемы, а именно: к объединению в единое целое всех составных частей. Такой соединительной цепью стала информационно-вычислительная система Госказначейства Украины, работа которой постоянно усовершенствуется.

**Выводы и предложения.** В дальнейшем развитии реформирования Государственного казначейства, на наш взгляд, следует придерживаться следующих требований:

**Законность.** Состоит в наличии законодательно-нормативных актов, которые регламентируют процесс осуществления соответствующими органами последовательных операций по управлению доходами и расходами, которые предусматривают осведомленность и тех, на кого положены функции по управлению, и тех, на кого распространяются действия и последствия управления.

**Прозрачность.** Эта характеристика предусматривает доступность для общественности информации о бюджетном процессе, связанной с принятием решений и их выполнении. Что касается информации, то это, во-первых, ежегодные законы о государственном бюджете, годовые и периодические отчеты о выполнении государственного и консолидированного бюджета и т.п., которые делает достоянием гласности Министерство финансов. Но объемы информации – это не главное. Главными являются их содержание и форма. На сегодняшний день общим недостатком для многих стран, в том числе и Украины, является то, что такая информация рассчитана в основном только на специалистов.

**Подотчетность.** Это механизм, с помощью которого соответствующие органы должны отчитываться перед теми, кто ощущает на себе результаты политики Правительства. Подотчетность в управлении – это ответственность учреждений, организаций за результаты деятельности на конкретном уровне.

Поиск направлений дальнейшего совершенствования казначейской системы кассового исполнения бюджетов различных уровней будет продолжен в дальнейших научных исследованиях.

### **Список литературы**

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 21.06.2001 №2542-III //Відомості Верховної ради України від 21.09.2001. – 2001.-№37.-С.189.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 04.04.2006 №332 “Про затвердження Типового положення про Головне управління Державного казначейства України в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі”.
3. Звіти Управління Державного казначейства України в Автономній Республіці Крим про виконання державного бюджету за доходами за 2002-2005рр.
4. Петрашко П.Г. (під редакцією), Чечуліна О.О., Александров В.Т., Булгакова С.О., Назарчук О.І., Огданський К.М., Сушко Н.І. Казначейська справа. У 2х т.-Т.2.-К.:НВП “АВТ”, 2004.-496с.
5. Ракитський В. Механізм удосконалення казначейського обслуговування // Казна. –2006. –№4-5. –С.26-28.

6. Юрій С.І., Стоян В.І., Даневич О.С. Казначейська система: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. –818с.
7. Отданный Н. Пути дальнейшего совершенствования единой казначейской системы // Казна. – 2005. –№9. –С.9-10,25.

**Корчинський В.Є. Проблеми та напрямки вдосконалення казначейської системи касового виконання бюджету по доходах.**

У роботі досліджено сутність казначейської системи касового виконання бюджету по доходах, проведено аналіз складу та структури доходів державного бюджету по АРК у 200-2005 рр. Автором вказані основні проблеми виконання бюджету по доходах з використанням казначейської системи та запропоновані шляхи вдосконалення системи касового виконання державного бюджету.

*Ключові слова:* державний бюджет, доходи бюджету, касове виконання бюджету, казначейська система.

**Korchinskiy V. E. The main problems and directions of treasury system improvement during cash execution of income budget**

The nature of cash execution of income budget through treasury system is researched, the composition and structure of Arc's incomes in 2002-2005 analysis is conducted. The main problems of income budget execution are indicated and methods of cash budget execution system improvement are suggested.

*Key words:* state budget, income budget, cash execution of income budget, treasury system.

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

УДК 338.51

Котлов Б. С.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТ

Рассмотрены основные механизмы ценообразования в Интернет. Описано влияние известных торговых марок и репутации интернет-магазинов на отношение покупателей к цене. Проведен анализ основных факторов определяющих эластичность спроса по цене.

*Ключевые слова:* интернет-маркетинг, виртуальный рынок, рынок информационных продуктов, ценообразование

**Введение.** Одной из важнейших задач маркетинга программных продуктов, как и любых других товаров и услуг, является ценообразование. Цена на программный продукт, распространяемый через компьютерную сеть Интернет, устанавливается методами, которые применяются при определении цены любого другого товара, но при этом существуют и некоторые особенности.

В эпоху Интернета роль цены, также как и на самых ранних этапах развития рыночной экономики, остается одним из основополагающих факторов формирования прибыли, поэтому изучение механизмов ее установления является *актуальным*.

Исследования механизмов ценообразования проводились ранее и являются популярной темой среди отечественных и зарубежных ученых, таких как Воронина А.В.[1], Бенуа Лилуп (Benoit Leloup), Лорен Дево (Laurent Deveaux) [4], Безкоровайна С. В[5], Джуди Шевалье (Judith Chevalier)[6], Ту Лин (Tuè Lin)[7].

**Проблема** состоит в том, что ценообразование в Интернет подвержено непрерывным изменениям в связи с быстрым развитием самой сети и ее экономики, поэтому разработанные ранее механизмы ценообразования, уже могут не соответствовать нынешней ситуации на виртуальном рынке.

**Целью** данной работы является исследование методов ценообразования, на продукты, распространяемые через Интернет, их сходства и отличия с современными механизмами установления цены на традиционных рынках.

**Основные результаты.** В качестве задач, решение которых необходимо для достижения поставленной цели, можно выделить следующие: анализ основных методов ценообразования на традиционных рынках и особенности их использования в Интернет, выявление факторов, влияющих на ценовую чувствительность и являющихся специфическими для виртуального рынка, исследование роли известных торговых марок в виртуальной среде, а также особенностей влияния гарантий на восприятие цены покупателями.

Рыночная цена является одним из важнейших элементов комплекса маркетинга. Она отражает сложную экономическую связь между внутренними общественными условиями производства товара и возможностями его потребления. Как индикатор нормальной обратной связи между производством и потреблением в процессе воссоздания продукта, цена должна устанавливать соответствие между количеством и качеством потребительских ценностей с платежеспособным спросом и активно

влиять на уровень и масштабы производства товара в пределах внутренних условий эффективности национального производства [1].

В рыночной экономике цена на товар всегда была главным средством обеспечения рыночного успеха компании, в эпоху Интернета она также остается одним из основополагающих факторов достижения фирмой поставленных коммерческих целей.

В основе успешной деятельности любой компании лежит ценовая политика.

Для формирования ценовой политики и принятия решений по ценам на любом из рынков необходима самая обширная маркетинговая информация. Ее сбор является первым шагом в установлении цены на продукт. Значительную помощь в получении такой информации должна оказывать информационная система маркетинга, незаменимой основой которой служат компьютерные информационные системы. Следующим важным шагом в формировании ценовой политики является выбор ценовой стратегии. Можно выделить следующие стратегии установления цены, получившее широкое распространение на традиционных рынках: стратегия высоких цен, стратегия средних цен, стратегия низких цен, стратегия льготных цен, стратегия цен с учетом качества товара, стратегия скидок с цен, стратегия цен с учетом географического фактора, стратегия дискриминационных цен [2]. Существуют также стратегии, получившие широкое распространение именно на виртуальных рынках.

Стратегия установления цены на группу товаров. Эта стратегия группирует несколько предложений под одной ценой, таким образом, поощряя покупателей приобрести сразу пакет, а не приобретать отдельные компоненты этого пакета. Такая стратегия может оказать влияние не цену путем снижения информации необходимой для поиска цены, потому что совмещение продуктов и услуг осложняет покупателям осуществлять ценовое сравнение всех компонентов. Исследования показывают, что покупатели ожидают экономии от ценового сравнения в относительном, а не абсолютном измерении. Поэтому, если экономия, получаемая при приобретении компонента (то есть продукта в наборе) относительно невысока, покупатели могут сделать вывод, что нет смысла в поиске отдельных компонентов, потому как приобретение целого пакета позволит сэкономить больше. Такой политики придерживается компания Microsoft для распространения программного пакета Microsoft Office, что позволяет ей продавать не популярные продукты, комбинируя их с продуктами пользующимися большим спросом.

Стратегия дифференциации заключается в создании и разработке товаров таким образом, что покупатели воспринимают их как несравнимые с конкурирующими товарами. Эта стратегия не ограничивается только товарами, но может быть применима и к компаниям. Данная стратегия, которая предполагает снижение чувствительности цены, более применима к виртуальному рынку, чем к обычному по двум причинам. Во-первых, Интернет технологии позволяют потребителям быстрее и дешевле осуществлять поиск продукции, лучше удовлетворяя свои требования и пожелания. Во-вторых, в отсутствии легкого сравнения характеристик продукта, покупатель больше будет полагаться на имя компании или бренд, используемый в качестве ширмы для качества продукта [3].



На виртуальных рынках также как и на большинстве традиционных, продавцам точно не известна функция спроса покупателей. Таким образом, им приходится искать пути устранения неизвестных факторов, для установления оптимальных цен. При наиболее высокой степени неопределенности единственным выходом ее преодоления является эксперимент, для которого Интернет предоставляет огромные возможности. Однако такие эксперименты являются достаточно дорогостоящими, и продавцам на виртуальных рынках приходится идти на компромисс между установлением наиболее выгодной для них цены на текущий момент и проведением экспериментов с ценой наиболее выгодной в будущем.

Динамическое ценообразование – изменения начальной цены на товар многократно в течение короткого промежутка времени позволяет максимизировать прибыль, на рынке виртуальных услуг. Конечной целью любого предприятия является извлечение максимальной прибыли, что, как правило, достигается путем максимизации доходов и сведения к минимуму издержек. Динамическое ценообразование преследует эти же цели, а потому является важным инструментом развития любой компании, действующей на этом рынке, в том числе, занимающихся разработкой и продвижением программного обеспечения.

Существуют различные взгляды на динамическое ценообразование в Интернет. Некоторые ориентированы на машинные алгоритмы, которые не оптимальны с экономической точки зрения. В экономической теории обычно предполагается что, принимающий решение выбирает оптимальную стратегию, если он действует рационально. А точнее в среде с частичной неопределенностью, экономисты обычно определяют поведение принимающего решение как оптимальное, если он максимизирует субъективную ожидаемую полезность и использует теорему Байеса [4].

Несмотря на то, что динамическое ценообразование предоставляет широкие возможности, после выбора соответствующей ценовой стратегии, необходимо непосредственное определение стартовой цены товара или услуги, которая во многом зависит от факторов, влияющих на чувствительность спроса к цене [2].

Все факторы ценообразования можно разделить на несколько основных групп  
факторы макросреды (демографические, социальные, технологические, экономические, политические)

факторы микросреды (потребители, конкуренты, другие контактные аудитории)

На этапе установления стартовой цены на товар существуют различия между традиционными и виртуальными рынками. Так, фактор уникальной ценности вносит наиболее крупный вклад в ценовую чувствительность продукта. Уникальные свойства и выгоды продукта снижают ценовую чувствительность потребителей и повышают их готовность платить за него. Интернет вознаграждает компании, предлагающие требуемую ценность своим потребителям, и, тем самым, снижают ценовую чувствительность [5].

Несмотря на интерес по отношению к ценовой чувствительности в Интернет, большинство академических работ по Интернет коммерции ограничены недостатком данных о количестве покупателей. Исследование, базирующееся на общедоступных данных о продажах около 20 тысяч книг для количественного сравнения двух ведущих



книжных Интернет магазинов - BarnesandNoble.com и Amazon.com - позволяет напрямую вычислить эластичность спроса у обоих продавцов и создать ценовой индекс для книг продаваемых, через Интернет. Результаты показывают значительную ценовую чувствительность, но спрос на BarnesandNoble.com более эластичен по цене, чем на Amazon.com.

В результате анализа общедоступных данных о ценах и уровне продаж более чем 18 тысяч различных книг на Amazon.com и BN.com проанализированных с целью подсчета индекса и ценовой конкуренции в Интернет был разработан метод конвертации уровня продаж в показатели реального количества для каждой книги. Цены были намного более разнообразны в Интернет, чем в магазинах розничной торговли в течение всего периода проведения исследования. Результаты исследования показывают, что присутствует значительная ценовая чувствительность онлайн покупателей как собственно к цене представленной на вебсайте, так и по отношению к цене ведущего конкурента. Этот вывод намного более справедлив для BN.com, где собственная ценовая эластичность спроса приближается к 4 и перекрестная ценовая эластичность очень высока, в то время как на Amazon.com ценовая эластичность приблизительно равна 0,6 и перекрестная ценовая эластичность относительно невысока. Данный случай является хорошим примером ценовой стратегии следования за лидером [6].

В условиях рынка потребитель готов заплатить за товар столько, сколько, по его мнению, он стоит. Цена не может быть выше экономической ценности товара для покупателя. Поэтому при формировании ценовой политики необходимо уделять особенное внимание ценности товара для покупателя и способам убеждения его в том, что цена является адекватной. Только после досконального изучения потребительских преимуществ и конъюнктуры рынка можно начинать разработку новых и модернизацию существующих товаров [1].

Убедить потребителя в превосходстве своих продуктов или услуг над аналогичными у конкурентов, а стало быть, и заслуженно более высоким уровнем цен на них, компании может быть очень трудно, так как потенциальные клиенты настроены к таким утверждениям достаточно скептически. Одним из лучших способов доказать свою уникальность и снизить эластичность спроса таким образом побуждая потребителей платить больше является предоставление фактов и возможностей самим потребителям опробовать продукцию компании. Во многих случаях, например, в отношении цифровых продуктов — программного обеспечения, видеозаписей, аудиозаписей и т. д., Интернет позволяет это сделать достаточно эффективно и без значительных затрат, предоставляя потребителям возможность ознакомления с демонстрационными версиями программных продуктов, фрагментами аудио и видеозаписей.

К факторам, влияющим на ценовую чувствительность можно отнести фактор уникальной ценности, фактор осведомленности о заменителях, возможность сравнения, соотношение цена-качество

Фактор осведомленности о заменителях состоит в том, что даже наиболее ценные для потребителя продукты могут обладать высокой ценовой эластичностью. Это связано с наличием на рынке их субститутов. Продукт может быть

## **ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТ**

нечувствительным к цене, если его предлагает только одна компания, и, наоборот, быть к ней очень чувствительным, если на рынке существует высокая конкуренция. Осведомленность о возможности замещения одного продукта другим связывает ценовую чувствительность с наличием альтернатив и знаний о них. Важнейшее влияние Интернета на ценовую чувствительность может сказываться через эффект замещения осведомленности — возросшая информативность может привести к снижению готовности потребителя платить прежнюю цену.

Следующим фактором, оказывающим сильное влияние на ценовую чувствительность, является возможность сравнения товаров и их характеристик. Обычно покупатели начинают больше реагировать на уровень цены, когда у них есть возможность сравнить товары. Здесь Интернет дает потребителям существенное преимущество в преодолении неопределенности связанной с незнанием товаров на рынке и их стоимости, так как получение такой информации существенно упрощено.

Когда потребители в первый раз сталкиваются с новой для себя компанией, они пользуются сигналами, в какой-то степени позволяющими судить о качестве продаваемых ей продуктов или оказываемых услуг, то есть устанавливают соотношение цена-качество. Пользователю Интернет труднее судить о финансовой и рыночной стабильности своего сетевого партнера, руководствуясь только доступными характеристиками его сайта. В результате трудностей, возникающих в определении качества, происходит снижение ценовой чувствительности потребителей и затрудняется конкуренция цен — низкая цена заставляет думать многих потенциальных пользователей, что за ней скрывается низкое качество.

В такой ситуации, предприятия, предлагающие продукцию через Интернет по низким ценам, нуждаются в еще большем доверии, чем на традиционном рынке. Пути выхода из этой ситуации являются либо развитие собственного Интернет-бренда, либо совместное использование брендов с хорошо известными и надежными партнерами [2].

С другой стороны, создание бренда также не является совершенным решением проблемы. До сих пор не прекращаются дебаты между практиками и теоретиками на предмет того, сохраняют ли свою значимость бренды в условиях Интернет. Бренды влияют на правила принятия решений потребителей, выбора формы, восприятия, вкуса, принимаемого риска и информационных затрат, и каждая из них подвержена влиянию со стороны Интернет.

Для того чтобы понять какой эффект Интернет оказывает на различные аспекты роли брендов необходимо осознавать разницу между Интернет и устным общением, продажами и каналами распространения. Интернет, во-первых изменяет затраты фирм на общение со своими покупателями снижая их, обеспечивая покупателей информацией о продукте, обеспечивая фирмы возможностью проводить исследования рынка с гораздо меньшими затратами, во-вторых снижает затраты потребителей на общение с фирмами и поиск информации о продукте а также на участие в обсуждении его с другими потребителями, таким образом упрощая процесс обсуждения потребителями своих привязанностей к тому или иному бренду, в-третьих изменяет форму общения между потребителями позволяя им

взаимодействовать не только с фирмами, производящими продукцию, но и с другими ее потребителями, в-четвертых увеличивает транзакционную эффективность (например стоимость ведения торговли через Интернет в брокерской индустрии на порядок ниже, чем традиционным способом.).

Для иллюстрации того, как Интернет влияет на роль брендов рассмотрим снижающийся ожидаемый риск и представление продукта и его сохранение в списке потенциального объекта выбора покупателя. В результате того что Интернет снижает затраты покупателей на поиск информации, они становятся более информированными о качестве товаров. Таким потребителям может болес не понадобиться брэнд как гарантия качества продукта, так как они могут составить свое мнение о качестве до того как купят продукт. Таким образом, Интернет снижает роль бренда как гарантии качества продукта [7].

Важную роль играет репутация конкретных магазинов, а не фирм производителей. Исследования, посвященные оценке реакции покупателей на различия в ценах на одни и те же товары, распространяемые через Интернет и посредством обычных каналов, а также более и менее надежным магазинам, основанные на гарантии соответствий цены качеству товара (PMG price-matching guarantees) показывают, что PMG ведут к уменьшению восприятия цены в более надежных магазинах, но не в магазинах с низкой репутацией. Таким образом, магазинам с высокой репутацией среди покупателей необходимо сначала заслужить доверие покупателей, для того чтобы извлекать ту же выгоду из ценовых гарантий, что и магазины с высоким уровнем доверия.

Важной также является роль PMG в снижении ценовой эластичности при распространении через различные каналы. Исследования показывают, что наличие гарантий соответствия цены качеству и возврата средств заставляет потребителей обращать меньше внимания на цены в традиционных магазинах, в которых они являются завсегдатаями, однако не влияет на восприятие цен Интернет пользователями. Таким образом, если Интернет продавцы желают извлечь ту же выгоду от снижения цен, что и традиционные магазины им необходимо создать прозрачную для понимания процедуру возврата средств на основе ценовых гарантий (т.е. точно обговорить, как именно можно осуществить возврат и разместить эту информацию на вебсайте) с целью увеличения потребительской уверенности [8].

Репутация традиционных продавцов снижает эффект присутствия PMG, оказывающий влияния на восприятие цен пользователями. Более того, надежные магазины более успешны, чем менее надежные, которые пытаются завоевать доверия покупателей путем предоставления ценовых гарантий [9].

В заключение можно сделать следующие выводы.

Интернет является наиболее подходящей средой для предоставления поддержки покупателям в плане осуществления наилучшего выбора. Уже сегодня существуют сервисы, которые предоставляют подобные услуги.

Несмотря на более высокую прозрачность цен в виртуальном пространстве, предоставляемая информация побуждает покупателей к осуществлению процесса покупки только в том случае, когда на продукты предоставляется скидка.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТ

Гарантии воспринимаются пользователями в традиционной среде и Интернет по-разному, а также отличаются для различного уровня надежности продавца.

Интернет снижает роль бренда как гарантии качества продукта, поэтому неоправданное завышение цены приведет к снижению объемов продаж.

К факторам, влияющим на ценовую чувствительность и таким образом, позволяющим устанавливать более высокую цену, без потери в объемах продаж, можно отнести фактор уникальной ценности, фактор осведомленности о заменителях, возможность сравнения, соотношение цена-качество.

*В дальнейших исследованиях* необходимо изучить влияние торговых марок и соотношение качества и цены на конечный спрос на товар, соотношение степени факторов микро и макросреды в формировании итоговой ценовой политики, детально изучить средства реализации динамического ценообразования.

### Список литературы

1. Воронина А.В. Сучасні проблеми формування цін //Маркетинг: теорія і практика. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету. – Луганськ. Вид-во СУНУ, 2001. С.24-28.
2. Успенский И.В. Интернет-маркетинг.- СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2003 – 142с.
3. Hernan Riquelme. An Empirical Review of Price Behaviour on the Internet // Electronic Markets, Volume 11 (4). - Kluwer Academic Publishers, 2001. - p. 263–272.
4. Benoit Leloup, Laurent Deveaux. Dynamic Pricing on the Internet: Theory and Simulations // Electronic Commerce Research. - Kluwer Academic Publishers, 2001. - p. 265–276.
5. Безкоровайна С. В. Дослідження підходів до формування цінової стратегії підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №2. – С. 49-52.
6. Judith Chevalier Austan Goolsbee, Measuring Prices and Price Competition Online: Amazon.com and BarnesandNoble.com // Quantitative Marketing and Economics. - Kluwer Academic Publishers. – 2003. – №1. – p. 203–222.
7. Tuè Lin, Erdem Joffre Swait. Brand Equity, Consumer Learning and Choice // Marketing Letters. - Kluwer Academic Publishers. – 1999. – №10:3. – p. 301-318.
8. Benedict Delaert. The Impact of Price Disclosure on Dynamic Shopping Decisions // Marketing Letters. - Kluwer Academic Publishers. – 2005. – №16:1. – p. 37–52.
9. Monika Kukar-Kinney, Dhruv Grewal. Comparison of consumer reactions to price-matching guarantees in Internet and bricks-and-mortar retail environments // J. of the Acad. Mark. Sci.. - Kluwer Academic Publishers. – 2007. – №35. – p. 197–207.

### **Котов Б. С. Особливості ціноутворення в Інтернет**

Розглядані основні механізми ціноутворення в Інтернет. Описан вплив відомих торговельних марок і репутації Інтернет магазинів на відношення покупців до ціни. Проведен аналіз основних важелів які впливають на цінову еластичність попиту.

*Ключові слова:* інтернет-маркетинг, віртуальний ринок, ринок інформаційних продуктів, ціноутворення

### **Kotov B. Distinctive peculiarities of pricing in Internet**

Main mechanisms of price-building in Internet were studied. Influence of brands and Internet shop on customers was described. The analysis of main factors influencing price elasticity was carried out.

*Key words:* internet-marketing, electronic market, information product market, pricing.

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

**УДК 338.462**

*Нехайчук Ю.С., Нехайчук Д.В.*

## **ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ**

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її розміру та строків інкасації боргу. Система управління дебіторською заборгованістю складається з кредитної політики, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продаж, і комплексу заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

*Ключові слова:* дебіторська заборгованість, кредитна політика, прострочена заборгованість, безнадійні та сумнівні борги.

### **Вступ**

У процесі підприємницької діяльності некерована дебіторська заборгованість часто буває однією із причин кризового стану господарюючого суб'єкта. Коли відбувається уповільнення платежів, тобто коли збільшується дебіторська заборгованість, у підприємства зростає вартість її утримання, а, крім цього, уповільнення платежів сигналізує про збільшення рівня безнадійних боргів. Отже, підприємству треба оплачувати роботи, що мали бути оплачені дебіторами, замість того, щоб вкладати гроші у розвиток виробництва.

### **Постановка завдання**

Детальне вивчення та розробка алгоритму управління дебіторською заборгованістю підприємства ВО «Кримводоканал».

### **ЦІЛЬ СТАТТІ**

Розробка комплексного підходу до управління дебіторською заборгованістю ВО «Кримводоканал», який є важливим чинником ефективної фінансової діяльності підприємства. Дана проблема вимагає детального вивчення та подальшої розробки в контексті специфічної діяльності вітчизняних комунальних підприємств.

### **Виклад основного матеріалу**

Проблемі управління дебіторською заборгованістю значну увагу приділено у наукових розробках українських та російських фахівців: І.А. Бланка, Б.О. Жнякіна, Є.О. Іванова, Г.Г. Кірейцева, Л.О. Коваленко, В.В. Красної, Т. Момота, Л.Л. Носача, Є.С. Стоянової. Автори розглядають питання кредитної політики, менше уваги приділено розробці комплексного підходу щодо управління дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість — це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Велика частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків підприємства. Ефективне управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств. Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її розміру та строків інкасації боргу.

## **ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ**

---

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два крупних блока: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продаж, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Перший блок (кредитна політика) за своєю суттю передбачає обґрунтований вибір величини дебіторської заборгованості, який відбувається за такими етапами.

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді.
2. Обґрунтування принципів кредитної політики відносно покупців послуг.
3. Розрахунок можливої суми фінансових коштів, які інвестуються у дебіторську заборгованість по комерційному кредиту.
4. Формування системи кредитних умов.
5. Розробка стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту.
6. Визначення процедури інкасації дебіторської заборгованості.
7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.
8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Другий блок управління дебіторською заборгованістю виникає за умови, якщо строки та стандарти, встановлені підприємством з надання кредиту покупцям (споживачам), порушені. За умови порушення договірних зобов'язань, строкова дебіторська заборгованість перетворюється на прострочену. Цей блок характеризується некерованістю дебіторської заборгованості і спонтанним виникненням. Саме другий блок є важливим для підприємств сфери водопостачання та водовідведення, адже дебіторська заборгованість у цій сфері формувалася роками і її повернення або хоча б упорядкування є важливою задачею керівництва таких підприємств.

Втілення комплексу заходів, які передбачає другий блок, необхідно розпочати з етапу інвентаризації дебіторської заборгованості, який передбачає можливості її повернення підприємству. На цьому етапі ми виділяємо безнадійну, сумнівну та прострочену дебіторську заборгованість. При цьому важливо правильно розробити критерії віднесення дебіторської заборгованості, яка вже не є строковою, до інших видів дебіторської заборгованості.

Під простроченою дебіторською заборгованістю будемо розуміти заборгованість, яка перевищила строки кредитування, встановлені в договорі, але не перевищує строки позову і її повернення є реальним. Такий вид дебіторської заборгованості поширений і займає найбільш питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості будь-яких підприємств. Найбільш типовими причинами виникнення такого виду дебіторської заборгованості для населення є нестача коштів для оплати; незручність часу та місця сплати і зв'язки розрахунків; відсутність нагадувань про сплату. Підприємства не сплачують у випадках нестачі коштів, неможливості вчасно перерахувати кошти.

Сумнівною дебіторською заборгованістю можна вважати таку, яка або є простроченою, але її повернення є сумнівним через певні причини, або яка порушує строки стягнення, але підприємство-боржник її визнає та обіцяє повернути.



Безнадійною дебіторською заборгованістю вважаємо таку, строк стягнення якої минув або ту, яка не може бути повернена через інші причини і її неповернення однозначне.

Розглянемо критерії віднесення дебіторської заборгованості до безнадійної та сумнівної щодо специфіки діяльності підприємств ВО «Кримводоканал». Для цього визначимо особливості їхньої діяльності.

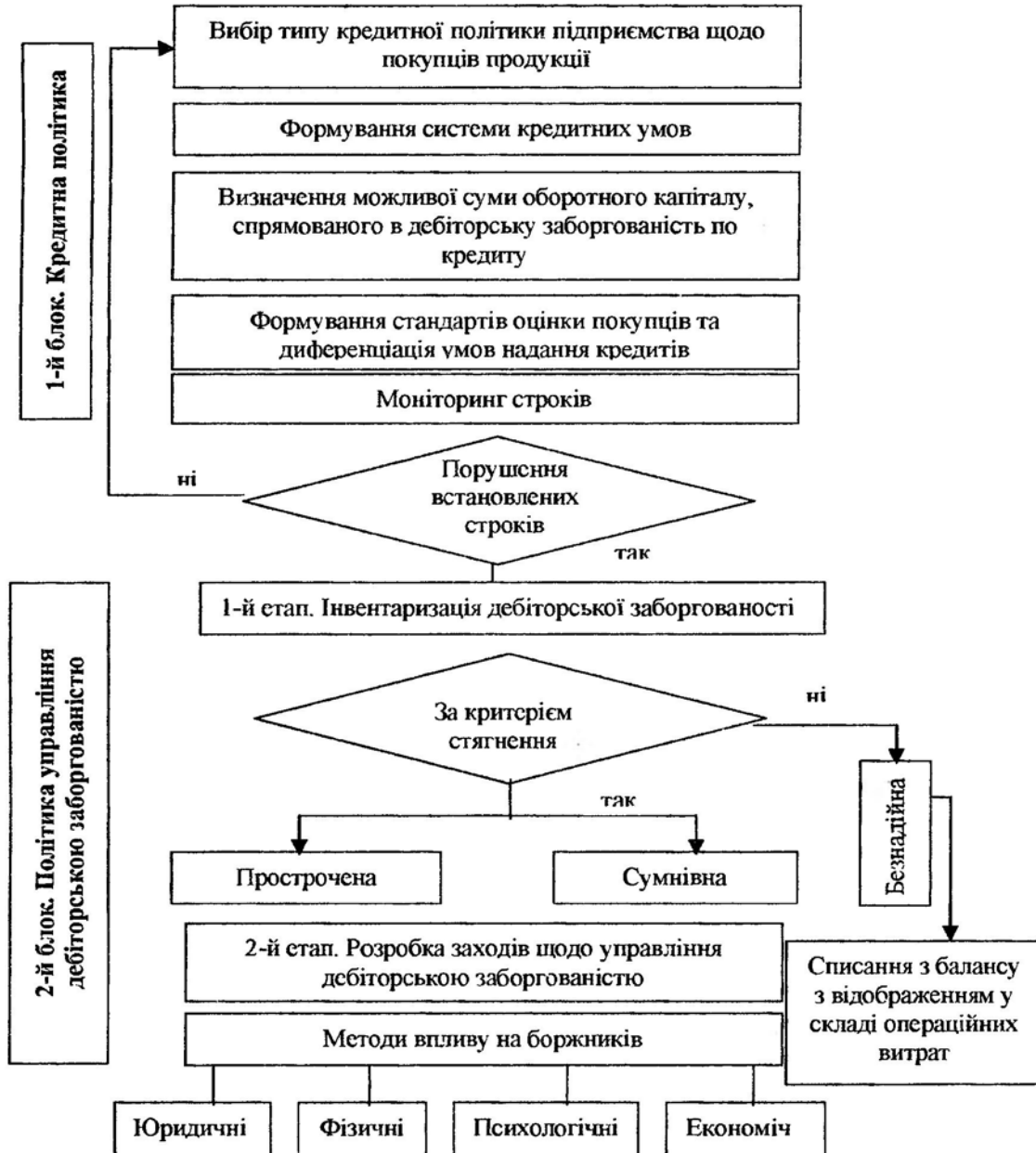


Рис.1. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю



## **ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ**

Першою особливістю діяльності підприємств такого типу є та, що в загальній сумі дебіторської заборгованості найбільшу питому вагу займає населення. Цю особливість необхідно враховувати як при формуванні кредитної політики, так і при встановленні критеріїв визначення безнадійної та сумнівної заборгованості, а також при розробці заходів щодо її стягнення. Важливо при цьому враховувати, що всі ці підприємства є природними монополістами та мають соціальну спрямованість. Це обумовлює вибір методів при управлінні дебіторської заборгованості щодо її стягнення.

Враховуючи наведене, пропонуємо з'ясувати особливості визначення безнадійних та сумнівних боргів. Для цього треба визначити категорії боржників, класифікацію боргів залежно від ситуації та необхідні документи, які підтверджують віднесення цього боргу до однієї з категорій боржників. Борги необхідно визначати окремо для населення та юридичних осіб.

Тільки за наявності правильно та своєчасно оформлених документів можливо провести списання безнадійної заборгованості, яке відбувається згідно з Положенням (Стандарту) бухгалтерського обліку №10, та віднести величину того або іншого боргу до конкретної категорії дебіторської заборгованості.

Виділивши з існуючої дебіторської заборгованості безнадійну, треба розробити заходи щодо скорочення або стягнення простроченої або сумнівної дебіторської заборгованості.

При цьому можуть використовуватися різноманітні методи управління дебіторською заборгованістю, які можна класифікувати на такі групи:

1. Юридичні — претензійна робота, досудове переписування, подача позову в господарський суд.

2. Економічні — фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення поставок.

3. Психологічні — нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних поставальників, що загрожує боржнику втратою іміджу.

4. Фізичні — арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби чи органами наслідку.

### **Висновки**

Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно. Тому необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність останньої створює фінансові ускладнення, оскільки підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати тощо. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашених боргів і зменшення прибутку.

Зростання дебіторської заборгованості призводить до додаткових витрат підприємства, а саме, збільшуються обсяги роботи з дебіторами; подовжується період обороту дебіторської заборгованості; виникають збитки від безнадійної дебіторської заборгованості.

Зменшення дебіторської заборгованості знижує коефіцієнт покриття. Тому фінансові менеджери повинні вирішувати не тільки завдання зниження дебіторської заборгованості, а й її балансування з кредиторською заборгованістю.

#### **Список літератури**

1. Бугай В.З., Головка Н.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2007. – № 1. – С. 60-63.
2. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 17-23.
3. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 156-163.
4. Бланк И.А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, Эльга – 2002.
5. Терепенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. – К.: КНЕУ. – 2003.
6. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ. – 2002.

#### **Нехайчук Ю.С., Нехайчук Д.В. Об управлении дебиторской задолженностью предприятий водоснабжения**

Основная цель управления дебиторской задолженностью заключается в минимизации ее размера и сроков инкассации долга. Система управления дебиторской задолженностью состоит из кредитной политики, которая разрешает максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекса мероприятий, которые направлены на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность, кредитная политика, просроченная задолженность, безнадежные и сомнительные долги.

#### **Nekhaychuk U.S., Nekhaychuk D.V. About a management an account receivable of water enterprises**

The primary purpose of management an account receivable consists in minimization of its size and terms of collection long. The control an account receivable system consists of credit politic which settles maximally effectively to use an account receivable as instrument of increase sale, and complex of measures which arc directed on the decline of risk of origin of overdue or hopeless account receivable.

*Key words:* account receivable, credit politic, overdue debt, bad and doubtful debts.

**Стаття надійшла до редакції 01.11.2007**

**УДК 339.924:332.135 (4+5)**

**Никитина М.Г., Стукалюк А.В.**

## **ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития энергетического сотрудничества в Черноморском регионе в контексте региональных и европейских интеграционных процессов.

*Ключевые слова:* энергетика, сотрудничество, интеграция, Черноморский регион

**Введение.** Для активизации процессов внутрирегионального сотрудничества и интеграции в Черноморском регионе в 1992 г. по инициативе турецкой стороны было создано Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС).

Ключевой целью организации является развитие региональной стратегии на базе национальных в контексте Европейской экономики [1]. Всё это подразумевает процесс либерализации национальных экономик и укрепления взаимовыгодного сотрудничества между странами региона. Однако, за пятнадцать лет существования ЧЭС, так и не удалось свести национальные стратегические интересы двенадцати стран-участниц к общему знаменателю. Пока что, единственным общим для всех устремлением является равноуровневое сотрудничество с европейскими организационными институтами, такими как ЕС и НАТО.

Изучением данной проблематики занимается ряд отечественных и иностранных исследователей: Дергачёв А., Карп И., Марандичи И., Манюли П., Персепелица Г., Хайтун А., Цапенко О., Чалый В. и другие.

В своих работах специалисты, в основном, акцентируют внимание на интересах ЕС, США, России и Турции в Черноморском регионе и инструментах их реализации, а также на проблемах идентичности стран региона и возможностях создания различных субрегиональных геополитических альянсов, на анализе эффективности деятельности ЧЭС и других региональных организаций. И хотя центральное место в их исследованиях занимает энергетическая тематика [2], вопросы энергетического сотрудничества как основы внутрирегиональной интеграции в Черноморском регионе не получили должного освещения.

**Целью** данного исследования является выделение факторов активизации сотрудничества в энергетической сфере между странами-участницами ЧЭС в контексте создания общего энергетического рынка и интеграции в европейскую экономику.

**Результаты.** Энергетическое сотрудничество ЕС со странами ЧЭС основывается на транзитном положении Черноморского региона, через который ЕС получает около 40% импорта природного газа и более 30% нефти [3]. В силу этого, интеграция энергетических рынков стран Черноморского и Среднеазиатского регионов (ЧСР) с европейским представляет для ЕС стратегическую задачу.

Первой программой в русле энергетического сотрудничества стала SYNERGY, направленная на финансирование взаимодействия со странами-соседями ЕС для

выработки и внедрения взаимно выгодной энергетической политики. Отличительной чертой этой программы является то, что она сосредотачивается исключительно на внешней энергетической политике ЕС.

Для ускорения интеграции рынков ЧСР с европейским и мировым в 1993 г. стартовала программа содействия TRACECA, целью которой является создание мультимодального межрегионального транспортного коридора по оси восток-запад, включающего возможность транспортировки энергетических ресурсов.

Стимулирование процесса региональной интеграции нефтегазотранспортных систем (НГТС) началось в 1995 г. в рамках ещё одной программы содействия INOGATE, призванной устранить технические и институциональные препятствия интеграции НГТС стран ЧСР и их последующего объединения с европейской системой. Поскольку данная программа не решала проблемы существования правовых барьеров интеграции НГТС, в 2004 г. под её техническим руководством был начат политический диалог ("Baku Initiative"), который дополнительно охватывает вопросы интеграции энергетических рынков ЕС с соседями первого и второго порядка.

Позиция ЕС относительно Черноморского региона была сформулирована в коммюнике Еврокомиссии от 11.04.2007 г., где отмечается значимость региона как растущего рынка и важного энергетического центра. Особое внимание уделяется вопросам диверсификации, безопасности и стабильности энергетических потоков [4].

Следовательно, все программы ЕС в энергетической сфере направлены на минимизацию рисков сто постоянно увеличивающейся импортозависимости от топливно-энергетических ресурсов. Так, в период 1998-2006 гг. импорт нефти и природного газа ЕС вырос на 14% и 50%, а потребление – на 3% и 18% соответственно [3].

Большинство стран Черноморского региона имеют малый экономический вес в мировом хозяйстве и удовлетворяют значительную часть внутреннего первичного потребления энергии (СППЭ) за счет импорта (таблица 1).

Компенсация недостатка других видов энергоресурсов активным потреблением угля, составляющего около трети в структуре первичного потребления энергии, отрицательно сказывается на экологической ситуации в странах, поскольку выбросы диоксида углерода на единицу производимой энергии угольной электростанций в 1,15-2,4 раза больше, чем газовой [9].

За исключением России, Азербайджана и Румынии, доля импорта в первичном потреблении нефти и природного газа в странах региона превышает 70-90%. В частности, значительную долю во внутреннем потреблении природного газа занимает импорт из России и Средней Азии (РСА): Турции – 65%, Украины – более 70%, Болгарии и Греции – 90-95% [3, 5].

**ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЧЕРНОМОРСКОМ  
РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Таблица 1.

Удельный вес (+) импорта/ (-) экспорта энергоресурсов в общем объеме  
потребления/производства по данным 2003-2006 гг., %

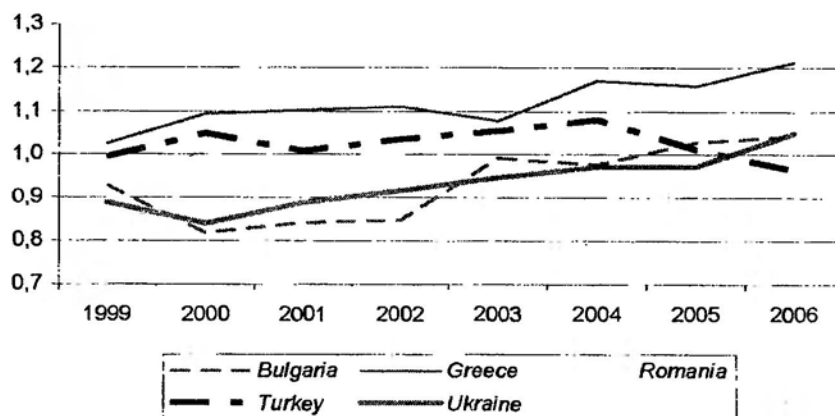
Страна	Структура первичного потребления энергии	Доля импорта в СППЭ <sup>b</sup>	Газ	Нефть	Уголь	Электро-энергия
Греция	Нефть 62,8%, уголь 25%, газ 8,2%, гидро 4%	74,7	+99	+99	-5,1	-3,6
Болгария	Уголь 36,5%, нефть 24,6%, ядерная 21,7%, газ 13,3%, гидро 3,9%	47,5	+99	+98	+37,8	-16
Румыния	Газ 39,4%, нефть 27,1%, уголь 19,6%, гидро 10,8%, ядерная 3,4%	26,6	+28,8	+52	+1,7	-9
Молдова		97,5	+100	+98,4	0	+48
Албания		51,3	0	+99	+20	+25,4
Сербия		31,5	+78	+83,7	+0,75	+1,6
Турция	Нефть 30%, уголь 30,4%, газ 28,9%, гидро 10,5%	72,6	+97	+93,2	+56,3	-7,4
Армения	Нефть 49%, газ 28%, гидро 10%, ядерная 12%	66,4	+100	+100	0	+1,7
Грузия	Гидро 53%, газ 27%, нефть 18%	60,4	+98,6	+83,3	0	+24,7
Азербайджан	Газ 61,9%, нефть 33,8%, гидро 4,3%	-	-15 <sup>a</sup>	-85,5	0	+1
Россия	Газ 55,2%, нефть 18,2%, уголь 16%, гидро 5,6%, ядерная 5%	-	-30,6	-51,8	-16,6	-8,8
Украина	Газ 43,4%, уголь 28,7%, нефть 10,9%, ядерная 14,8%, гидро 2,1%	41,7	+71,9	+78	-6,6	-5,4

<sup>a</sup> – с учетом отказа от импорта российского природного газа и началом функционирования Южнокавказского газопровода в январе 2007 г.

<sup>b</sup> – доля чистого импорта в совокупном первичном предложении энергии по данным 2005 г. СППЭ, в общем случае, рассчитывается как сумма внутреннего производства (уголь, торф, нефть, природный газ, биомасса и отходы, ядерная, геотермальная, солнечная и гидроэнергия) и чистого импорта энергии.

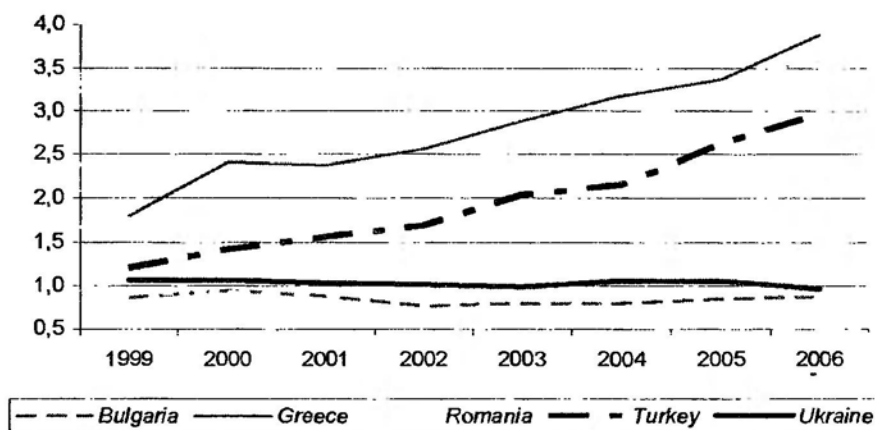
Источник: составлено авторами по материалам [3, 5, 6, 7, 8].

Оценивая динамику потребления нефти и природного газа в 1998-2006 гг. в некоторых странах региона, можно предположить, что в среднесрочной перспективе доля импорта сохранится на прежнем уровне или возрастет (рис. 1, 2).



**Рис. 1. Базисные темпы потребления нефти в некоторых странах ЧЭС (относительно 1998 г.)**

Источник: составлено по материалам [3].



**Рис. 2. Базисные темпы потребления природного газа в некоторых странах ЧЭС (относительно 1998 г.)**

Источник: составлено по материалам [3].

С одной стороны, подобный прогноз может негативно повлиять на энергетическую безопасность стран Черноморского региона, в особенности Турции и Греции, которые обеспечивают за счет импорта более 2/3 совокупного первичного предложения энергии. С другой стороны, реализуемая этими двумя государствами стратегия по превращению в региональные энергетические центры может оказать эффект системы «сдержек и противовесов», когда параллельно с импортозависимостью стран будет увеличиваться и их геополитический вес.

## **ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

---

Следовательно, интерес стран региона к транзитным потокам энергоресурсов из РСА в ЕС обуславливается возможностью повысить свой геополитический статус, укрепить энергетическую безопасность и получить источник рентных поступлений.

В настоящее время региональным лидером в сфере транзита природного газа является Украина. Через её территорию в 1998-2006 гг. проходило около 70-75% экспорта газа из России. За счет профицита мощностей на выходе имеется возможность дополнительно увеличить объёмы транзита приблизительно на треть до 178,5 млрд. куб. м [3, 10]. Отсутствие аналогичных альтернативных транспортных мощностей и исключительное географическое положение относительно РСА гарантируют стабильность объёмов транзита газа и делают украинский маршрут стратегически важным как для поставщиков, так и для потребителей.

Вместе с тем, транзит нефти через украинскую НТС сократился после 2001 г. на 40,5% и составил в среднем около 32,5 млн. тонн или 8% объёмов экспорта из РСА, что стало результатом ввода Россией обходного участка на нефтепровод Самара-Тихорецк [3, 10].

Дальнейшее развитие НТС Украины представляется в прямой зависимости с развитием маршрутов транспортировки нефти из Черноморско-Каспийского региона.

Развитие турецкого транзитного направления, в первую очередь, связано с необходимостью разгрузки Босфорского пролива, что подразумевает как переориентацию существующих потоков, так и создание мощностей для транспортировки будущих потоков нефти из России, Казахстана, Азербайджана и Туркмении. Аналогичная тенденция прослеживается и во всех нефтетранспортных проектах на Балканах.

По данным 2004 г., объёмы транзита нефти через Босфорский пролив достигли 154 млн. тонн или более 38% экспорта нефти из РСА [5]. Очевидно, что в условиях роста добычи нефти в Каспийском и Среднеазиатском регионах, новые маршруты транспортировки не заменят, а лишь снизят интенсивность нагрузки на пролив.

Таким образом, складывается ситуация, когда маршрут транспортировки нефти через Болгарию и Грецию будет непосредственно связан с сокращением объёмов транзита нефти через пролив Босфор. В свою очередь, нефтепровод Баку-Джейхан в большей степени предназначен для поставок нефти из Азербайджана, добыча которой за последние три года выросла более чем в два раза, а также обслуживания проекта Казахской каспийской системы транспортировки углеводородов и танкерных поставок из Туркмении. Перспективной целью строительства нефтепровода Самсун-Джейхан является транспортировка нефти прогнозных месторождений на северо-востоке Каспийского моря.

Строительство нефтепроводов Бургас-Влоре и Констанца-Омишаль-Триест, вероятнее всего, будет полностью зависеть от роста добычи нефти в РСА и возникновения дефицита транспортных мощностей в Черноморско-Каспийском регионе.



На сегодняшний день Турция и Балканы рассматриваются в качестве возможности для Азербайджана и Ирана получить прямой доступ на рынок природного газа ЕС, а для России – в качестве возможности диверсифицировать транзитные риски относительно ГТС Украины. Так, с сентября 2007 г. природный газ из Азербайджана и Ирана через территорию Турции начала получать Греция, а с 2011 г., как ожидается, к ней присоединится Италия. Также в июне 2007 г. началась разработка технико-экономического обоснования строительства газопровода Южный поток, который по дну Чёрного моря соединит Россию с Болгарией, а далее с Австрией и Италией.

Вполне вероятно, что Украина сохранит лидирующую позицию по обеспечению транзита природного газа, так как именно этот маршрут позволяет достичь максимальной эффективности при минимальных издержках. Строительство газопроводов севернее территории Украины обусловлено географическим положением новых крупных месторождений в России, а создание газопровода Голубой поток было ориентировано на перспективный внутренний рынок природного газа Турции (см. рис. 2) и, возможно, Израиля и Ливана. Продление этого газопровода, увеличение его мощности (вторая очередь), а также строительство Южного потока являются относительно гораздо более затратными по сравнению с аналогичными проектами транспортировки через территорию Украины. Тем не менее, инвестиции в ГТС Украины со стороны поставщиков, в частности России, затруднены геоэкономическими и геополитическими противоречиями.

В связи с тем, что ключевые энергетические рынки сбыта географически удалены от регионов добычи энергоресурсов, компании, оперирующие месторождения, вынуждены решать вопросы создания соответствующей транспортной инфраструктуры, руководствуясь принципом минимизации транспортных издержек и рисков. Транзитные страны, в свою очередь, могут только предлагать условия прохождения маршрута энергопотока через их территорию.

Следовательно, процессы формирования НГТС Черноморского региона, стимулирующиеся возрастающей зависимостью ЕС от импорта энергоресурсов и ростом их добычи в РСА, являются объективным следствием географического положения стран региона. Складывается ситуация, когда происходит определенное разделение энергопотоков между двумя странами: основные транзитные потоки природного газа направляются через территорию Украины, а нефти – через территорию Турции.

Очевидно, что особенности географического положения Турции и Украины можно назвать их конкурентными преимуществами, которые необходимо развивать. Целесообразным представляется признание Турцией и Украиной существующего status quo, что должно повлечь за собой специализацию стран на обслуживании потоков конкретных видов энергоресурсов и, в результате, формирование общественно необходимых условий транзита энергоресурсов во всём Черноморском регионе. Закрепление такого разделения в форме соглашения на уровне ЧЭС

## **ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

---

позволило бы организации выработать конструктивный подход к развитию транзитного потенциала всего региона.

Институционально энергетическое сотрудничество в рамках организации ЧЭС представлено встречами министров энергетики стран-участниц, Рабочей и двумя Специальными экспертными группами. На заседаниях Рабочей группы происходят презентации перспективных инфраструктурных проектов, выдвигаются инициативы в перспективных сферах сотрудничества. Специальные группы экспертов занимаются исследованиями конкретных проблем энергетического сотрудничества, по которым конвергенция интересов стран-участниц представляется наиболее вероятным.

Так, одной из сфер сотрудничества, затрагивающей интересы всех стран-участниц ЧЭС, является согласование политики в области разведки и добычи углеводородов в акватории Чёрного моря. Это связано с низкими запасами энергоресурсов на суше в большинстве стран региона и высокими прогнозными запасами на морских участках. Можно ожидать, что согласованная политика будет способствовать накоплению информации о геологической структуре дна и разрешению споров относительно территориальной принадлежности пограничных месторождений, определит участие стран в их разработке. Сотрудничество стран региона в этой сфере позволит им не только снизить энергетическую импортозависимость от РСА, но и получить дополнительные источники финансовых ресурсов для регионального развития.

Другая сфера сотрудничества определилась в 1994-1995 гг., когда с целью рационального и эффективного использования электрогенерирующих мощностей и создания регионального рынка электроэнергии возник проект объединения энергосистем стран Черноморского региона. На тот момент наиболее вероятным представлялось их вхождение в состав Объединенной энергосистемы (UPS), которая до 1993-1995 гг. охватывала Польшу, Венгрию, Чехию, Словакию, Болгарию, Румынию, ГДР и республики бывшего СССР. Альтернативой ей выступало Объединение по координации передачи электроэнергии (UCTE), формирующееся с 1951 г. в странах Западной Европы.

К 2000-2001 гг. UPS была заменена энергосистемой IPS/UPS, включающей республики СНГ и страны Балтии. При этом сохранялась возможность обмена электроэнергией со скандинавскими и центрально-европейскими странами, Турцией, Ираном, Китаем. В то же время, благодаря начатой ЕС программе по кооперации в Южной Европе, началось создание субрегионального энергетического рынка. В результате, к 2002 г. страны Балканского полуострова и Турция находились в процессе синхронизации своих энергосистем с UCTE.

Вследствие этого, после 2001 г. деятельность группы экспертов по электросетям всё в большей мере утрачивает свою актуальность, поскольку, во-первых, в Черноморском регионе происходит оформление двух параллельно работающих энергосистем, во-вторых, в ЕС существует специальная рабочая группа по расширению UCTE, которая впоследствии и будет решать вопрос о синхронизации с IPS/UPS.

Таким образом, создание Черноморского регионального рынка электроэнергии в среднесрочной перспективе является крайне мало вероятным в силу не только различий в экономико-правовой среде хозяйствования на внутренних рынках и стимулах к её изменению, но, главным образом, в результате моральной и физической изношенности основных фондов в энергетике стран СНГ. Можно предположить образование двух субрегиональных рынков с различной степенью либерализации и интегрированности.

В соответствии с положениями Стамбульской декларации 1992 г. страны Черноморского региона признали себя частью Европы и декларировали стремление участвовать в интеграционных процессах, тем самым, предоставив ЧЭС инициативу в реализации этих устремлений, поддержанную через программы ЕС [11].

Однако последующее десятилетие показало, что ЧЭС не справилось с поставленной задачей. Вероятнее всего, главной причиной этого стала слишком широкая компетенция организации, не позволившая ей сконцентрировать усилия на реализации двух базовых проектах – международной торговле и энергетике.

Как результат, с 2001 г. инициатива перешла к ЕС, под эгидой которого начинается создание рынка электроэнергии и природного газа в Юго-Восточной Европе (Балканы), оформленное в октябре 2005 г. Договором о создании энергетического сообщества, к которому помимо 25 стран ЕС присоединились в качестве наблюдателей Молдова, Норвегия и Украина. Договор формирует ядро будущего регионального энергетического рынка – субрегиональный энергетический рынок на Балканах, который впоследствии должен будет интегрироваться с энергорынками стран-соседей.

В этих условиях, деятельность ЧЭС представляется малоэффективной. Организация продолжает уделять много внимания инфраструктурным проектам, не являющихся первостепенными при образовании общего конкурентного энергетического рынка. С нашей точки зрения, высказывания представителей стран Черноморского региона, в частности Турции, о необходимости реформирования ЧЭС в более гибкую, отвечающую современным условиям структуру, являются крайне своевременными.

**Выводы.** Результаты анализа фактов, обеспечивающих формирование энергетического рынка в Черноморском регионе, позволяют прийти к следующим заключениям:

1. Все программы ЕС в энергетической сфере направлены на минимизацию рисков его постоянно увеличивающейся импортозависимости от топливно-энергетических ресурсов и выступают инструментами реализации стратегической задачи по укреплению геоэкономического влияния в Черноморском Среднеазиатском регионах.

2. Процессы формирования НГТС Черноморского региона являются объективным следствием транзитного положения стран региона, а также прогнозируемого роста как потребления энергоресурсов в странах ЕС, так и их добычи в России и Среднеазиатском регионе соответственно. Целесообразным представляется формирование общественно необходимых условий транзита

## **ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

энергоресурсов в рамках всего региона на базе более эффективного использования транзитного потенциала Турции и Украины.

3. Перспективной сферой сотрудничества стран-участниц ЧЭС является разведка и добыча углеводородов в акватории Чёрного моря, что впоследствии позволит им значительно повысить как собственную энергетическую безопасность, так и региональную.

4. Интеграция энергосистем стран рсгиона позволит создать региональный рынок электроэнергии в целях более рационального использования электрогенерирующих мощностей и более оперативного реагирования на изменение спроса. Однако в настоящее время происходит процесс формирования двух субрегиональных рынков электроэнергии.

5. Современные тенденции развития энергетического рынка в Черноморском регионе вызывают необходимость реформирования ОЧЭС в более гибкую структуру, строящую свою деятельность на принципах конвергенции общих потребностей стран-участниц Организации и инициатив ЕС.

### **Список литературы**

1. BSEC Economic Agenda for the Future: Towards a More Consolidated, Effective and Viable BSEC Partnership, <http://www.bsec-organization.org/>
2. Перспективи співробітництва між ЕС та регіональними організаціями Черноморського регіону: Матеріали міжнародної конференції (Київ, 27 квітня 2007 р.) / Національний інститут проблем міжнародної безпеки. - К.: ІНПМБ, 2007. - 182 с.
3. British Petroleum Statistical Review, <http://www.bp.com/>
4. Black Sea Synergy – A New Regional Cooperation Initiative, Brussels, 11.04.2007, COM(2007) 160 final, <http://europa.eu.int/>
5. Energy Information Administration, <http://www.eia.doe.gov/>
6. Key World Energy Statistics 2007//<http://www.iea.org/>
7. ДКСУ, <http://ukrstat.gov.ua/>
8. Енергетична стратегія України на період до 2030 року, <http://mpe.kmu.gov.ua/>
9. World Energy Outlook 2004 // IEA, <http://www.iea.org/>
10. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України», <http://www.naftogaz.com/>
11. Summit Declaration on Black Sea Economic Cooperation, Istanbul, 25 June 1992, <http://www.disisleri.gov.tr/>

**Нікітіна М.Г., Стукалюк А.В.** Енергетичне співробітництво у Чорноморському регіоні: проблеми та перспективи розвитку

У статті розглянуті проблеми та перспективи розвитку енергетичного співробітництва у Чорноморському регіоні в контексті регіональних і європейських інтеграційних процесів.

**Ключові слова:** енергетика, співробітництво, інтеграція, Чорноморський регіон

**Nikitina M.G., Stukaliuk A.V.** Energy cooperation in the Black Sea region: problems and prospects of development

In this paper the problems and prospects of energy cooperation in the Black Sea region are considered in the regional and European integration processes context.

**Keywords:** energy, cooperation, integration, Black Sea region

Стаття поступила в редакцію 1 ноября 2007 г.

**УДК 343.37 (477)**

**Побірченко В.В**

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ**

Уточнено поняття «тіньова економіка» у контексті класифікації економічної діяльності. Розглянуто методи кількісної оцінки тіньових процесів. Проаналізовано тенденції тіньової економіки в Україні. Виявлено фактори, що впливають на сучасний рівень тінізації країни.

*Ключові слова:* тіньова економіка, фактори тінізації, методи оцінки тіньової економіки

**ВСТУП.** В економічній науці є чимало недослідженого. Але, мабуть, важко знайти інший такий приклад, чим тіньова економіка, коли масштаби економічного явища і ступінь його вивченості були б настільки непорівнянні. Тіньова економіка являє собою дуже важкий для дослідження предмет – це феномен, що відносно легко визначити, але неможливо точно вимірити, бракує необхідних інформаційно-статистичних даних.

Тіньова економіка становить інтерес, насамперед з погляду усього впливу на протікання більшості звичайних економічних явищ та процесів. Водночас тіньову економіку як економічну категорію визначають через сукупність специфічних економічних відносин, пов'язаних із діяльністю з виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг, що приховуються від державного контролю з метою одержання прибутків та особистого збагачення. Тіньова економіка завдає державі значної шкоди: суттєво зменшує бюджет країни, знижує інвестиційну привабливість, сприяє відтоку вітчизняного капіталу за кордон, стає реальною загрозою національній безпеці України.

Найбільш значні наукові дослідження тіньових економічних процесів у своїх роботах провели вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Балко [1; 9], В.Белова, В.Бородюк [3], Г.Гроссман, Г.Задорожний, Г.Знаменський, Є.Ковальов [9], Т.Корягіна [10], Л.Косалс, М.Кім, В.Мамутов, В.Мандибуря [11], В.Попович, Т.Приходько, Л.Ронсек, Б.Румер, М.Сокотельник, А.Турчинов, С.Тютюнникова, Ф.Фельдбругге, О.Ярменко та ін. Проте, незважаючи на значні зусилля вчених, що працюють над дослідженням проблеми, розвиток тіньової економіки з наукової точки зору до кінця не вивчений. Підходи, що використовуються, мають, як правило, розрізнений характер і спрямовані на вирішення окремих завдань детінізації економіки. У зв'язку з цим актуальність вибраної теми визначається неповнотою наукових робіт з комплексної характеристики сучасних тенденцій тіньової економіки в Україні.

**МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ.** На підставі кількісних оцінок рівня тінізації економіки України проаналізувати сучасні її тенденції.

**ОСНОВНИЙ ЗМІСТ.** Практика економічного розвитку багатьох країн світу свідчить про існування в них тіньової економіки навіть за умов розвинених ринкових відносин. Але особливо гостро проблема тінізації постає в країнах, де відбуваються соціально-економічні зміни. В Україні вирішальну роль в розвитку тіньового сектора зіграли повільні темпи і непослідовність економічних

перетворень, тому тіньова економіка виступає не тільки і не стільки причиною, скільки наслідком деформації легальної економіки.

Існують різні підходи до визначення сутності та місця тіньової економіки. Немає остаточної думки про те, які види діяльності варто розглядати як тіньові. Юристи розглядають тіньову економіку як економічну діяльність, заборонену законодавством України. Але тут не враховується значний обсяг формально дозволених, але негативних угод, а також документально оформлені фіктивні операції. Деякі економісти виділяють три сфери тіньової економіки: кримінальну, нелегальну та легальну негативну (або фіктивну) діяльність. Також іноді під тіньовою економікою розуміють всю економічну діяльність, що через різні причини не враховується офіційною статистикою, і, відповідно, не включається до складу ВВП [10].

На наш погляд, для практичного застосування цікава класифікація економічної діяльності запропонована О. Балко, в якій економічна діяльність поділена на формальну (офіційно зареєстровану економічну діяльність, що здійснюється у встановлених правових рамках держави та підлягає статистичному обліку й оподаткуванню) та неформальну (економічну діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами або здійснюється поза рамками правового поля) (рис.1).



**Рис. 1. Класифікація складових частин економічної діяльності**

Джерело: [1].

Таким чином, до тіньової економіки відноситься господарська діяльність, спрямована на виготовлення товарів та надання послуг, виробництво яких не заборонено законом, але приховується від статистичного обліку та оподаткування.



Результати тіньової економіки необхідно включати до складу ВВП країни. Таке уточнення усуває певні теоретичні суперечності в тлумаченні поняття «тіньова економіка» та дозволяє дослідити суть цього явища.

Причинами існування тіньових економічних процесів, на думку спеціалістів, є: прагнення підприємців до швидкого збагачення та накопичення капіталу; складність організаційних процедур початку та ведення бізнесу; хаотичне, неефективне проведення приватизації державної власності; посилення посадових повноважень, корупція та безвідповідальність чиновників; сильний податковий прес; нестабільність та складність системи оподаткування; недостатньо активна діяльність держави щодо дестінізації економіки [3; 10; 15; 18].

Труднощі практичного та теоретичного характеру дослідження тіньових процесів пояснюють значні протиріччя та розбіжності кількісних оцінок, виконаних різними вченими та фахівцями. Для приведення оцінок тіньової економіки у узгодження до міжнародних стандартів як правило використовують декілька методів:

- метод опитування,
- використання системи національних рахунків,
- монетарні методи (різні варіанти методів Гутмана та Файнс),
- метод сталих взаємозв'язків [14].

Метод опитування, поряд з позитивними, має суттєві негативні риси, які не дозволяють розглядати цей метод як основний у дослідженнях тіньових економічних процесів. Проведення досліджень з використанням методу національних рахунків потребує багато часу та високої якості всіх наявних статистичних даних, спостережень та опитувань. Його застосування при аналізі тіньових процесів у мінливих умовах української перехідної економіки є також недоцільним. Монетарні методи дозволяють враховувати різні аспекти господарської діяльності та одержувати результати з високою точністю, але вони є досить складними і трудомісткими. Тому для виявлення тіньових економічних процесів їх можна ефективно використовувати лише на макроекономічному рівні. Метод сталих взаємозв'язків у порівнянні з монетарними методами має більш вагомі переваги. Цей метод можна застосовувати як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Він має більш високу точність розрахунків та меншу складність у практичному застосуванні. Цей метод припускає визначення об'ємів тіньової економіки як різниці між реальним (з урахуванням тіньової економіки) і офіційним (за даними Міністерства статистики України) ВВП [2; 3].

На основі постійно поновлюваних статистичних даних регулярно проводяться розрахунки обсягів тіньової економічної діяльності та відповідних коефіцієнтів тінізації у виробництві в цілому та його основних галузях на державному та регіональному рівнях. Аналіз результатів робиться з метою оцінки загального тіньового «фону» країни та виявлення найбільш несприятливих в цьому відношенні регіонів та галузей [19; 21].

Розрахунки фахівців Міністерства економіки України показують, що найбільшого значення показник загального рівня тінізації економіки України досяг



## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

у 1996 році: частка обсягу тіньового сектору у загальному ВВП (перший коефіцієнт тінізації) склала 44,62%. Починаючи з середини 90-х років XX століття цей показник почав поступово знижуватися, але залишається досить високим – у 2005р. він дорівнював 23% (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень тіньової економіки України, 2000 – 2005рр., кумулятивно

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>ВВП, млрд.грн.</i>						
офіційний	170	20	226	267	345	425
загальний	230	272	293	349	402	509
легальний	150	180	199	246	304	391
тіньовий	80	93	95	103	98	119
<i>Тіньовий ВВП, у % до</i>						
легального ВВП	54	52	48	42	32	30
офіційного ВВП	47	45	42	37	28	29
загального ВВП	35	34	32	30	24	25

Джерело: [19].

У 2006 р. інтегральний показник рівня тіньової діяльності становив 27% офіційного ВВП, що на 2 відсоткових пункти менше рівня тіньової економіки за 2005 р. (29%) (рис. 2) [7].

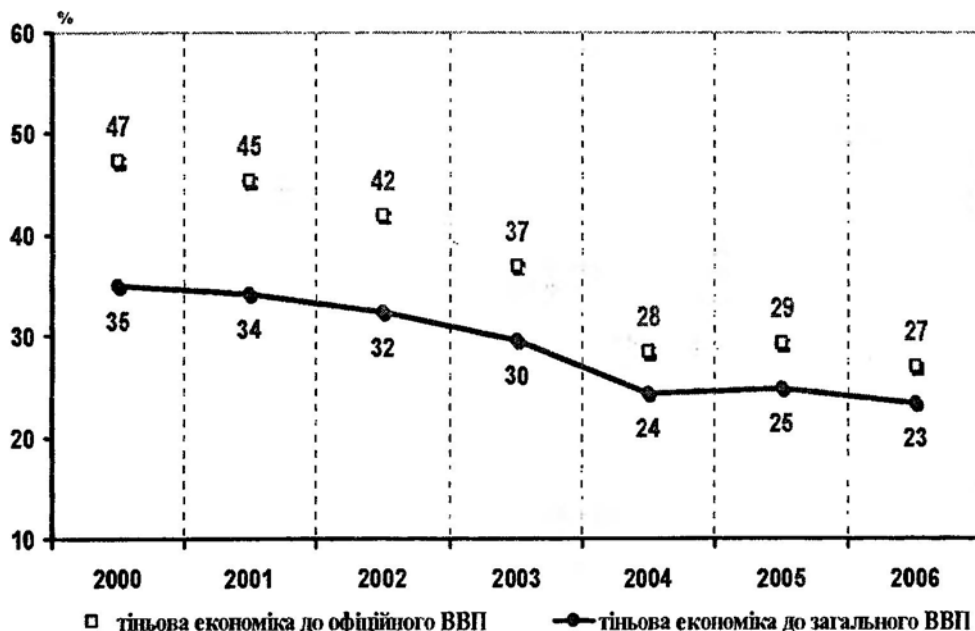


Рис. 2. Рівень тіньової економіки у офіційному та загальному ВВП

Проведений фахівцями Міністерства економіки України аналіз показав, що, чинниками, які сприяли скороченню рівня тінізації у 2006 році, були:

- зменшення безготівкової складової у складі грошової маси (у результаті реалізації постанови Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 26.05.06р. № 753 «Про схвалення Концепції поширення безготівкових розрахунків з використанням спеціальних платіжних засобів», поширення виплати заробітної плати через платіжні картки та виконання заходів з детінізації економіки України) та істотного прискорення темпів росту депозитів, як результату зростання доходів громадян та довіри населення до банківської сфери;
- підвищення якості статистичної інформації щодо обсягів роздрібного товарообороту та зменшення обсягу продажу споживчих товарів на неформальних ринках;
- удосконалення взаємодії контролюючих органів з метою виявлення схем і технологій відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, у зовнішньоекономічній діяльності, запобігання і протидії фактам незаконного бюджетного відшкодування податку на додану вартість, запобігання незаконному перерахуванню коштів за кордон, зокрема підприємствам з ознаками фіктивності;
- вжиття заходів з метою виявлення шляхів надходження підроблених марок акцизного збору;
- проведення ревізій фінансово-господарської діяльності підприємств вугільної галузі державного сектора економіки та будівельних організацій тощо [7; 19].

Зменшенню рівня тінізації сприяла реалізація наступних рішень Уряду:

1. розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.02.06р. № 81-р «Про затвердження заходів з виконання у 2006 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»;
2. спільної постанови Кабінету Міністрів та Національного банку України від 26.05.2006р. № 753 «Про схвалення Концепції поширення безготівкових розрахунків з використанням спеціальних платіжних засобів»;
3. розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.08.05р. № 357 «Про затвердження заходів з детінізації національної економіки на 2006-2007 роки»;
4. розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.08.2006р. № 478 «Про затвердження Плану невідкладних заходів щодо подолання кризових явищ в економіці та соціальній сфері» в частині, зокрема, запровадження щомісячного контролю за скороченням непродуктивних витрат бюджетних установ України, посилення уваги Державної податкової адміністрації до підприємств, що мають від'ємний фінансовий результат діяльності до оподаткування [7].

Водночас, на думку експертів, існували чинники, що завадили більш суттєвому зниженню рівня тінізації. Серед них варто виділити такі:

- монополізація ринку деревини держлісгоспами;
- монополізація страхового ринку;

- зловживання монопольним (домінуючим) становищем цінового характеру, насамперед, на ринках житлово-комунального господарства, агропромислового комплексу, енергетики, зв'язку, платних послуг державних органів, зокрема у сфері землевпорядкування;
- мінімізація податкових зобов'язань через неналежне оформлення трудових відносин, а саме: виплата заробітної плати «у конвертах», ведення подвійної бухгалтерії, використання праці найманих працівників без належного оформлення відповідно до вимог чинного законодавства;
- створення і використання транзитних підприємств та суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності, організація «конвертаційних» центрів;
- незаконне відшкодування ПДВ;
- нелегальне виробництво та незаконний обіг підакцизних товарів;
- здійснення безтоварних зовнішньоекономічних операцій, які мають на меті незаконне відшкодування або мінімізацію зобов'язань по ПДВ і легалізацію отриманих коштів, а у випадках з підакцизними товарами – ухилення від сплати акцизного збору;
- наявність на українському ринку контрабандної продукції, що знижує цінову конкурентоспроможність продукції легкої, м'ясної та рибної промисловості;
- нестабільна епідеміологічна ситуація у світі та обмеження зовнішніх ринків збуту сільськогосподарської продукції [7; 15; 19].

Монетарний метод демонстрував тенденцію до зниження рівня тінізації і на 01.01.2007р. становив 18 %, що на 4 відсоткових пункти нижче ніж на кінець 2005 р. (22 %). Зростання частки депозитів у структурі грошової маси становило 3 відсоткових пункти при відповідному зменшенні частки готівки [19].

За електричним методом рівень тінізації протягом звітного періоду скоротився на 4 відсоткових пункти до 31 %.

Результати розрахунку методом порівняння витрат домогосподарств – обсягів роздрібної торгівлі свідчать про зменшення тіньової складової на 11 відсоткових пунктів до 23 % порівняно з відповідним періодом 2005 року.

Розрахунок за видами економічної діяльності здійснюється виключно фінансовим методом, за допомогою якого аналізуються результати фінансової діяльності підприємств, зокрема обсяги валових доходів підприємств та їх складових (прибуток, податки, оплата праці з нарахуваннями та амортизація).

В основу розрахунків покладено аналіз зміни частки доданої вартості у загальному обсязі валових доходів підприємств за виключенням тієї її частки, яка утворилася під впливом об'єктивних чинників. До об'єктивних чинників відносять:

1) ціновий, який вимірюється коефіцієнтом співвідношення індексів цін на продукти проміжного споживання (вхідні ціни) та кінцеву продукцію галузі (вихідні ціни). Якщо коефіцієнт більше за одиницю, то це означає, що ціни на продукти проміжного споживання зростають швидше за ціни на продукцію галузі. Внаслідок цього буде зростати частка проміжного споживання у доході і, відповідно, скорочуватись частка ВДВ. Навпаки, якщо коефіцієнт менший за одиницю – це означає, що частка ВДВ повинна зростати;

2) масштаби виробництва, який впливає на структуру доходу. Якщо індекс виробництва більше одиниці, то за рахунок зменшення питомої ваги умовно-постійних витрат у собівартості продукції прибутки повинні зрости (та, відповідно, буде зростати частка ВДВ). І навпаки, скорочення виробництва призводить до збільшення частки цих витрат і відповідного зменшення прибутку (зменшення ВДВ). Зміна частки ВДВ (її зменшення), яка відбувається при незмінних об'єктивних чинниках, свідчить про збільшення обсягів "тіньової" економіки [2].

Фінансовий метод розрахунку демонструє зменшення рівня тінізації на 1 відсотковий пункт порівняно з 2005 р. (27 %). Скорочення рівня тіньової економічної діяльності спостерігалось у сільському господарстві (на 4 відсоткових пункти до 28 %), промисловості (на 2 відсоткових пункти до 20 %), зокрема машинобудуванні (на 6 відсоткових пункти до 19 %) [19].

Разом з тим, подальше підвищення рівня тіньової економічної діяльності відбулося у галузях: операцій з нерухомістю (на 12 відсоткових пункти до 62 %); страхуванні (на 10 відсоткових пункти до 53 %); торгівлі автомобілями (на 13 відсоткових пункти до 26%). Рівень тіньової складової залишається достатньо високим у будівництві (40 %) та деревообробці (32 %) при збільшенні тінізації протягом року лише на 3 відсоткових пункти [7].

Вважати достатньо достовірною оцінкою об'єму тіньової економіки можна лише розрахунок середніх результатів, одержані при використанні вищезазначених методів.

Основними причинами загрозливого стану у вигляді високого рівня тіньової економіки є: високе податкове навантаження і часті зміни в податковому законодавстві; державна «зарегульованість» підприємництва; висока інфляція; криза платежів та брак коштів у підприємств; неефективна цінова політика; великі розміри економічної злочинності; корупція державних чиновників, пов'язана з високим рівнем адміністративного регулювання, що надає їм непотрібну свободу у прийнятті рішень на власний розсуд; відсутність глибокого аналізу форм і методів тіньової економіки, властивих їй автономних механізмів внутрішнього регулювання, кількісного і якісного моніторингу основних напрямків тіньової економіки і джерел її існування й здійснення [9]; безкарність діяльності кримінальних структур, інтеграція організованої злочинності із суб'єктами економічної діяльності, пасивна згода держави на легалізацію кримінальних авторитетів (і в тому числі – у суспільно-політичному житті); незахищеність громадян та підприємств від зазіхань злочинних формувань і встановлення контролю за підприємницькою діяльністю з боку цих структур; відсутність інвестиційної альтернативи тіньовим капіталам; міждержавна інтеграція тіньового сектора і суб'єктів тіньової економічної діяльності; «келійність» організації і проведення приватизації економічно перспективних об'єктів, ігнорування конкурентності й доступності приватизації для легальних капіталів (і у тому числі – закордонних) та ін. [3].

Боротьба з тіньовим сектором економіки являє собою ще більш складну задачу, чим визначення її масштабів. Головна мета – легалізація неформальної економіки і

скорочення, а краще ліквідація, кримінальної. Оскільки на розвиток тіньової економіки впливають численні фактори, тож боротьба з нею повинна бути комплексною, включати економічні, правові і соціальні аспекти.

**ВИСНОВКИ.** Тіньова економіка – це дуже складне та неоднозначне явище, яке має серйозні негативні наслідки для економіки країни. Можна виділити такі фактори впливу тіньових процесів на підрив економічної безпеки держави: зменшення надходжень податків та інших обов'язкових платежів до державного бюджету, що посилює його дефіцит та ставить під загрозу фінансування інвестиційних та соціальних програм; вилучення частки грошової маси з банківського обігу та контролю, що загострює кризу неплатежів; відтік вітчизняного капіталу за кордон; втрата важелів регулювання економіки з боку держави; зниження міжнародного авторитету та довіри з боку зовнішніх інвесторів; створення фінансової бази для кримінальної економіки; підрив духовних основ суспільства. В той же час, у складних умовах становлення ринкових відносин в Україні, тіньова економіка виступає своєрідним економічним стабілізатором. Додаткові прибутки, отримані завдяки несплаті податків, в деяких випадках направляються на розвиток виробництва і створення нових робочих місць. Зайнятість у «тіні» є для працюючих у цій сфері способом виживання, збереження кваліфікації. Однак, безумовно, мінуси тіньової економіки суттєво переважають.

Складну проблему існування тіньової економіки можна, на наш погляд, вирішити тільки при застосуванні комплексного підходу – для детінізації економіки країни слід використовувати скоординований комплекс економічних, організаційних та правових заходів на основі економіко-математичного аналізу та моделювання тіньових процесів. Крім того, доцільним стає створення сучасних методів виявлення тіньової господарської діяльності суб'єктів підприємництва та умов для виходу економічних процесів з «тіні», ніж кримінальне переслідування суб'єктів господарської діяльності, які працюють у цьому секторі. Все це має знайти відображення в національній програмі боротьби з тіньовою економікою.

#### **Список джерел**

1. Балко О.В. Причини сучасного існування «тіньових» економічних процесів // Економіка і право. – 2002. – № 2. – С. 127-130.
2. Барсукова С.Ю. Методы оценки теневой экономики // Вопросы статистики. – 2003. – № 5. – С. 14-23.
3. Бородак В., Турчинов Л., Приходько Т. Оценка масштабов теневой экономики и её влияние на динамику макроэкономических показателей // Экономика Украины. – 1996. – №11. – С. 4-16.
4. Воробьев Е., Тимченко Б. Теневая экономика в условиях системного кризиса // Экономика Украины. – 1998. – № 8. – С. 43-47.
5. Дадалко В.А., Румянцева Д.А., Пешко Д.А. Теневая экономика и кризис власти: проблемы и пути решения. – М., 1999.
6. Дроздов А.В. Механизм функционирования теневой экономики в постсоветских государствах // Культура народов Причерноморья. – 1999. – №8. – С. 28-30.
7. Експрес-інформація «Тенденції тіньової економіки в Україні. Липень – 2007. № 23». – К.: Міністерство економіки України. – 2007.
8. Елиссса И.И. Определение объема теневой деятельности на основании макроэкономических показателей // Вопросы статистики. – 2004. – № 4. – С. 18-31.
9. Ковальов С.В., Балко О.В. Неформальна економіка / Монографія. – Донецьк: Видавець Бугасова С.Г., 2003.

10. Корягина Т. Теневая экономика в России. Истоки и структурные изменения // Политэконом. – 1997. – № 1. – С. 39.
11. Мандибура В.О. «Тіньова» економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження. – К.: Парламентське видавництво, 1998.
12. Новик С. Методы оценки теневой экономики // Банковский вестник. – 2004. – № 10. – С. 25-32.
13. Рябченко О. Посилення державного управління – шлях до детінізації економіки // Міліція України. – 1999. – № 1-2. – С. 16-17.
14. Святохо Н.В. Використання міжнародних стандартів для розрахунку індикаторів тіньової економіки // Культура народів Причорномор'я. – 2004. – №55. – Т.3. – С. 34-38.
15. Теневая экономика: Учебное пособие для студентов вузов / Под ред. Эриапвили Н.Д., Артемьева Н.В. Изд. 3-е, перераб., доп. – М.: Юнити-Дана, 2007.
16. Трущенко О.О. Тіньова економіка як негативний фактор економічної безпеки України // Культура народів Причорномор'я. – 2000. – №13. – С. 54-57.
17. Федоренко Н.П. Исследование теневой экономики в Украине // Культура народів Причорномор'я. – 2004. – №55. – Т.3. – С. 54-56.
18. Филиппович С. Механизмы ограничения теневой экономики // ФУА. – 2004. – № 2. – С. 75.
19. <http://www.me.gov.ua> - Міністерство економіки України (офіційний веб-сайт)
20. <http://www.nbuv.gov.ua>
21. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Державний комітет статистики України (офіційний веб-сайт)

**Побирченко В.В. Современные тенденции теневой экономики в Украине**

Уточнено поняття «теневая экономика» в контексте класифікації економічної діяльності. Розглянуті методи кількісної оцінки теневих процесів. Проаналізовані тенденції теневих економіки в Україні. Виявлені фактори, оказувані впливають на сучасний рівень тенезації країни.

**Ключевые слова:** теневая экономика, факторы тенезации, методы оценки теневой экономики

**Pobirchenko V. V. Current trends of shade economy in Ukraine**

The concept of a “shade economy” in the context of classification of economic activity was defined. Methods of scoring shade processes were studied. Tendencies of the Ukrainian shade economy were analyzed. There were revealed factors resulting in shadowing of the economy.

**Keywords:** shade economy, factors resulting in shadowing of the economy, estimation methods of shade economy

**Стаття надійшла до редакції 01.11.2007**

**УДК 338.48 (477.7) : 339.137.2**

*Побирченко В.В., Шibaева А.В.*

## **К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЫМА НА РЫНКЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ СТРАН ПРИЧЕРНОМОРЬЯ**

Дана сравнительная оценка конкурентоспособности рекреационной сферы Крыма с аналогичными курортными местностями стран Причерноморья. Выявлены проблемы, обозначены мероприятия, повышения конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, рынок рекреационных услуг, рекреационная привлекательность, рекреационные ресурсы.

**ВВЕДЕНИЕ.** Развитие экономики Украины в современных условиях, ее интеграция в систему мирохозяйственных связей сопровождаются рядом отрицательных структурных изменений. Практика недостаточно управляемой реструктуризации экономики и несовершенство государственного регулирования привели, как известно, с одной стороны, к усилению роли сырьевых, низкотехнологичных, энергоемких и экологически небезопасных отраслей промышленности, с другой - к еще большему ослаблению потенциала предприятий сферы услуг. Одним из главных путей выхода из этой ситуации является определение потенциально успешных на мировом рынке отраслей хозяйственного комплекса на основе использования современных методов оценки и разработка долгосрочной стратегии и стимулирующих действий относительно обеспечения их конкурентоспособности в условиях интернационализации. К числу таких потенциально конкурентоспособных отраслей в Крымском регионе исследователи относят рекреационную отрасль. Главными мотивационными ценностями для развития рекреации в регионе являются классическое объединение естественных и культурно-исторических ресурсов, подкрепленное этнической самобытностью его жителей.

Решению многогранной проблемы управления конкурентоспособностью предприятий и отраслей, посвящены научные работы многих отечественных и зарубежных авторов, специалистов в этой области, в том числе: Г.Азоева, И.Ансоффа, В.Базилевича, О.Бслоруса, Р.Вернона, А.Гальчинского, В.Гесса, А.Градова, И.Должанского, Т.Загорной, П.Кругмана, Ю.Макогона, М.Портера, А.Филипенко, А.Шнипка, А.Юданова и др. Проблемы и особенности функционирования предприятий рекреационно-туристического комплекса, организация их деятельности в рыночных условиях, мировой опыт организации туризма освещены в научных работах таких отечественных и зарубежных ученых как: В.Азар, Н.Багров, К.Борисов, Дж.Боуэн, Б.Данилишин, М.Долишный, И.Зорин, В.Квартальнов, Ф.Котлер, Е.Любицева, И.Яковенко и др. Вместе с тем, комплексные аспекты этой научной проблемы остаются недостаточно раскрытыми и обоснованными. В том числе, в отечественной экономической литературе не нашли достаточного освещения вопросы сравнительной оценки конкурентоспособности рекреационной сферы Крыма с аналогичными курортными местностями Причерноморья.



**ЦЕЛЬ СТАТЬИ.** Оценить конкурентоспособность Крыма на рынке рекреационных услуг стран Причерноморья, выявить проблемы и наметить перспективы их преодоления.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.** На мировом рынке рекреационных услуг Украина вступает в конкурентные отношения со странами-соседями и, прежде всего, с теми из них, которые имеют выход к Азово-Черноморскому бассейну: Российской Федерацией (Краснодарский край), Грузией, Болгарией, Румынией и Турцией. Все эти страны имеют довольно близкие природные и экономические предпосылки для развития рекреационной деятельности.

Оценка конкурентных позиций территорий на рынке рекреационных услуг может быть выражена через систему показателей из 12 компонентов: 1) степень комфортности климата; 2) степень пейзажного разнообразия; 3) возможность круглогодичного отдыха; 4) рекреационная привлекательность; 5) поступления от туризма; 6) доля занятых в туризме от общего трудоспособного населения; 7) ВВП на душу населения; 8) конвертируемость валюты; 9) доля услуг в структуре ВВП; 10) уровень инфляции; 11) цена на услуги аналоги; 12) безопасность пребывания в стране. Все компоненты, как правило, объединяют в две группы: физико-географические и экономические параметры. Так как каждая группа параметров состоит из показателей, которые трудно прямо сопоставить друг с другом, целесообразно использовать метод балльной оценки.

Оценка показателей группы физико-географических параметров объединяет климато-погодную и ландшафтную характеристику регионов. В связи с тем, что высокий курортный сезон в большинстве стран Причерноморья длится с мая по сентябрь (за исключением Турции), анализ климато-погодных условий посвящен именно этому периоду.

Для оценки значений метеопараметров, как правило, используют оценочные шкалы, в которых баллы рассчитаны с учетом шкалы комфортности погод В.И. Русанова (табл. 1).

Таблица 1

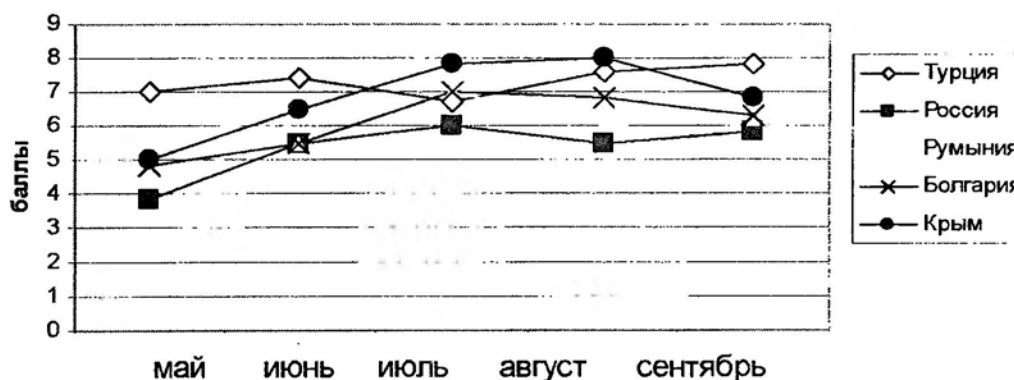
Таблица балльной оценки значений метеопараметров

Температура воздуха		Температура воды		Относительная влажность воздуха		Индекс душности		Число дней с осадками	
°С	балл	°С	балл	%	балл	оценка	балл	дней	балл
12-14	1	8-10	1	40-45	7	не душно	10	0	10
14.1-16	2	10.1-12	2	45-50	8			1	9
16.1-18	4	12.1-14	3	50-55	9	небольшая духота	8	2	8
18.1-20	5	14.1-16	4	55-60	10			3	7
20.1-22	8	16.1-18	5	60-65	6	умеренная духота	6	4	6
22.1-24	10	18.1-20	6	65-70	5			5	5
24.1-26	9	20.1-22	7	70-75	4	выраженная духота	4	6	4
26.1-28	7	22.1-24	8	75-80	3			7	3
28.1-30	6	24.1-26	9	80-85	2	сильная духота	2	8	2
> 30.1	3	> 26.1	10	85-90	1	очень сильная духота	1	> 9	1

## **К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЫМА НА РЫНКЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ СТРАН ПРИЧЕРНОМОРЬЯ**

Источник: [6].

Наиболее комфортным для отдыха на курортах Причерноморья является июль. В этом месяце практически для всех регионов отмечается наивысшая степень комфортности климата (рис. 1).



Примечание: балл здесь - средисарифмстическая сумма балльных оценок по всем показателям, характеризующим комфортность климата

Рис. 1. Изменение степени комфортности климата по месяцам курортного сезона в рекреационных регионах Причерноморья

Источник: [8].

Рейтинг степени комфортности климата по месяцам курортного сезона в рекреационных регионах Причерноморья представлен в таблице 2. Среди рекреационных регионов Причерноморья Крым занимает вторую позицию и его рейтинг составляет 6,82 бала.

Существенное влияние на рекреационный потенциал курортов оказывает ландшафт. Основными критериями для оценки разнообразия ландшафтов выступают: степень расчлененности рельефа в сочетании с лесистостью территории, а также насыщенность краевыми эффектами (например, наличие контрастных сред типа «горы - море», «река - лес», «море - суша» и др.). Таким образом, суммарная оценка рекреационного ландшафта складывается из оценки, полученной с помощью эталонного метода (Ю.А. Вседенин, Н.Т. Филиппович, 1982) (табл. 3) и дополненной оценкой степени пейзажного разнообразия (табл. 4).

Таблица 2

Изменение степснн комфортности климата по месяцам курортного сезона в рекреационных регионах Причерноморья

Месяц	Крым	Краснодарски й край РФ	Болгария	Румыния	Турция
Май	5,0	3,8	4,8	4,6	7,0
Июнь	6,5	5,5	5,5	5,5	7,4
Июль	7,8	6,0	7,0	7,0	6,7
Август	8,0	5,5	6,8	6,0	7,6
Сентябрь	6,8	5,8	6,3	6,2	7,8
Средний балл	6,82	5,32	6,08	5,86	7,3

Источник: [8].

Таблица 3

Оценка рекреационного ландшафта с использованием эталонного метода

Вертикальная расчлененность (разница высотных отметок)	Облесенность		
	низкая (до 15%)	средняя (15-30%)	высокая (болсе 30%)
низкая (до 500м)	1 (1.1)	6 (2.1)	3 (3.1)
средняя (500-1500м)	2 (1.2)	8 (2.2)	5 (3.2)
высокая (выше 1500м)	4 (1.3)	9 (2.3)	7 (3.3)

Источник: [3].

Очевидно явное преимущество предгорных курортных местностей над равнинными, где нсвысокая расчлененность рельефа в сочетании с низкой лесистостью создает более однообразный пейзаж и снижает аттрактивность.

В Крыму имеются два типа приморских курортных местностей: 1 тип – Южный берег Крыма, где сочетаются узкая прибрежная полоса суши и горы средней высоты; берег слабо изрезан небольшими бухтами, пляж галечный; 2 тип – равнинные курорты, занимающие остальную часть берега Крыма, северные берега Черного и Азовского морей; характер береговой линии неодинаков (в Крыму она слабо изрезана, на северном побережье Черного моря и на Азовском побережье имеются песчаные косы и заливы); пляжи песчаные [10].

**К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЫМА  
НА РЫНКЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ СТРАН ПРИЧЕРНОМОРЬЯ**

Таблица 4

Оценка степени пейзажного разнообразия рекреационных регионов

Оценка ландшафта рекреационного региона	насыщенность краевыми эффектами		
	низкая (-1 балл)	средняя	высокая (+1 балл)
1.1. Низкая облесенность, низкая расчлененность	0	1	2
1.2. Низкая облесенность, средняя расчлененность	1	2	3
1.3. Низкая облесенность, высокая расчлененность	3	4	5
2.1. Средняя облесенность, низкая расчлененность	5	6	7
2.2. Средняя облесенность, средняя расчлененность	7	8	9
2.3. Средняя облесенность, высокая расчлененность	8	9	10
3.1. Высокая облесенность, низкая расчлененность	2	3	4
3.2. Высокая облесенность, средняя расчлененность	4	5	6
3.3. Высокая облесенность, высокая расчлененность	6	7	8

Источник: [9].

Таблица 5

Суммарная оценка степени пейзажного разнообразия ландшафтов рекреационных  
регионов стран Причерноморья

Регионы	Критерии оценки			Балл
	Вертикальная расчлененность рельефа	Лесистость	Насыщенность красвыми эффектами	
ЮБК	высокая (перепад высоты ~ 1500м)	средняя	высокая	10
Равнинный Крым	низкая (перепад высоты ~ 200м)	низкая	средняя	2
Краснодарский край РФ	высокая (перепад высоты ~ 2800м)	средняя	высокая	10
Болгария	средняя (перепад высоты ~ 700м)	низкая	средняя	2
Румыния	средняя (перепад высоты ~ 600м)	низкая	средняя	2
Турция	высокая (перепад высоты ~ 3000м)	средняя	высокая	10

Таким образом, по группе физико-географических параметров в Причерноморье наиболее конкурентоспособными являются курорты Турции, ЮБК и Краснодарский край РФ. Все они являются предгорными курортами с достаточно благоприятными климато-погодными условиями и разнообразными ландшафтами. Наиболее сильна степень конкуренции между Крымом и курортами Турции. Последние, благодаря более южному положению, имеют более комфортный для рекреации температурный режим воды и воздуха, меньшее число дней с осадками. Однако из-за духоты курорты Турции являются ограниченно пригодными для лечебной рекреации, в отличие от Крыма, имеющего максимальный балл по данному показателю.

При достаточном сходстве природных условий, экономические параметры стран-конкурентов (и, соответственно, их регионов) значительно отличаются. Наиболее значимыми показателями для анализа конкурентоспособности служат уровень экономического развития и безопасности пребывания в стране. Все страны Причерноморья - рекреационные конкуренты отличаются невысоким уровнем развития сферы услуг и невысокой долей занятых в туризме от общего количества трудоспособного населения (табл. 6) [11; 12; 14; 15; 16].

Таблица 6

Оценка уровня экономического развития и безопасности пребывания в странах Причерноморья, 2006 г.

Показатели	Украина		Россия		Болгария		Румыния		Турция	
		балл		балл		балл		балл		балл
ВВП на душу населения, долл. США, 2006г.	7200	1	11100	10	9600	7	8200	3	8200	3
Уровень инфляции, %, 2006г.	9,0	6	12,7	1	5,0	10	13,5	1	8,2	7
Уровень безработицы, %, 2006г.	3,1	10	7,6	5	11,50	1	5,9	7	10,2	2
Конвертируемость валюты (на 25 мая 2007г. ), за 100 грн.	100	3	19,5	1	352,3	10	208,0	6	379,1	10
Средний балл	5		4,3		7		4,3		5,5	
Безопасность пребывания в стране (по рейтингу ВТО), 2007г.	4,84	5	3,66	4	3,46	3	4,26	4	4,61	5

Источник: [13; 16; 17].

Существенные различия выявила и оценка рекреационной привлекательности стран для туристов (табл. 7).

**К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЫМА  
НА РЫНКЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ СТРАН ПРИЧЕРНОМОРЬЯ**

Несмотря на то, что состав предложения рекреационных рынков стран Причерноморья относительно одинаков, имеются и некоторые отличия. По степени разнообразия видов рекреационных услуг безусловным лидером является Турция, большинство отелей которой перешли на систему обслуживания «all inclusion». В стоимость продаваемого пакета включается максимально возможный объем услуг (и основных, и дополнительных), которые способен предоставить данный отель. Преимуществом данной системы является снижение стоимости пакета по сравнению с туром, где каждый тип услуг предполагается за отдельную оплату.

Предложение Болгарии и Румынии специализируется в основном на предоставлении достаточно комфортного отдыха у моря, развлечений, экскурсий и морских круизов по Средиземноморью. Кроме того, горные районы Болгарии в зимний период специализируются на предложении разнообразных горно-лыжных туров.

Таблица 7

Оценка рекреационной привлекательности стран Причерноморья, 2006 г.

Показатели	Украина		Россия		Болгария		Румыния		Турция	
	рейтин по ВТО	баллы	рейтин по ВТО	баллы	рейтин по ВТО	баллы	рейтин по ВТО	баллы	рейтин по ВТО	баллы
Деловой климат	3,21	1	3,75	10	3,64	8	3,2	1	3,49	6
Человеческие, культурные и природные ресурсы	4,45	1	4,71	4	5,11	10	4,68	4	5	9
Экология	5,15	10	2,96	1	3,24	2	3,31	2	4,04	5
Санитарные условия	5,72	10	5,73	10	5,81	10	3,68	1	4,9	6
Значение, которое власти страны придают турист- ской отрасли	4,1	10	3,13	1	4,11	10	3,45	4	3,91	8
Транспортная инфраструктура	5,52	10	3,52	3	3,33	2	3,01	1	3,66	3
Нормативная база	4,01	8	3,64	4	3,86	6	3,17	1	4,45	10
Средний балл	4,02	7,1	3,92	4,7	4,16	6,9	3,5	2	4,21	6,7

Источник: [17; 18; 21].

Структура предложения причерноморского рекреационного региона Российской Федерации в основном повторяет предложение Крыма, что связано с общими историческими особенностями развития (централизованное управление рекреационной отраслью в рамках бывшего СССР). Главными чертами предложения являются однобокость, низкий уровень комфортности, обслуживание, ориентированное на массового «среднестатистического» рекреанта.

Оценка возможностей организации круглогодичного отдыха в рекреационных районах стран Причерноморья выявила практически одинаковые шансы развивать разнообразные виды занятий, имсющих слабую привязку к определенной территории или сезону года [4]. В несколько лучшем положении оказалась Турция, курорты которой расположены южнее остальных. Это дает возможность увеличить продолжительность «высокого сезона». Кроме того, базы размещения рскреантов в данном регионе наиболее комфортны, оснащены разнообразными элементами инфраструктуры, что позволяет осуществлять рекреационную деятельность круглый год.

Как видно из данных таблицы 8 по совокупности экономических параметров Украина имсет средний уровень конкурентоспособности рекреационной сфры.

Таблица 8

Оценка стран Причерноморья по группе экономических параметров, 2006-2007 гг.

Показатели	Украина		Россия		Болгария		Румыния		Турция	
		балл		балл		балл		балл		балл
Ожидаемая доля услуг в структуре ВВП в 2007г., %	9,7	5	6,7	2	14,5	10	5,5	1	11,9	7
Доля занятых в туризме от общего трудоспособного населения, % (2006г)	1	1	1	1	4	10	3	7	3	7
Ожидаемый доход от туризма в 2007г., млрд. долл. США	18,6	1	112	10	8,4	1	10,9	1	62,6	6
Ожидаемый объём инвестиций в 2007г., %	19,1	10	12,1	5	12,2	5	7,2	1	13,0	5
Цена на услуги аналоги, долл. США	1,68	10	1,77	10	1,94	8	1,85	9	2,72	1
Возможность круглогод-го отдыха		9		9		8		8		10
Средний балл		6		6,2		7		4,5		6

Источник: [11; 12; 14; 16].

Вышприведенные характеристики позволяют отнести к сильным сторонам конкурентоспособности рекреационной сфры Украины в целом и Крыма в частности: высокую степень комфортности климата, высокую степень пейзажного разнообразия, высокий уровень рекреационной привлекательности крымского региона, а также доступные цены на услуги-аналоги, и хорошие условия для круглогодичного отдыха. Слабыми сторонами, существенно снижающими уровень конкурентоспособности, а также поток рскреантов, являются в основном экономические показатели и уровень обслуживания отдыхающих.



## **К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЫМА НА РЫНКЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ СТРАН ПРИЧЕРНОМОРЬЯ**

По мнению экспертов, значительно улучшить состояние рекреационно-туристического комплекса Крыма, а, соответственно, и значительно повысить его конкурентоспособность позволит реализация следующих мероприятий (А.М. Ярош, А.С. Слепокуров, Н.В. Багров, Б.И. Сергеев и др.):

1. Смена имиджа полуострова: с конфликтогенной территории на территорию мира, благополучия, экологической чистоты.
2. Реструктуризация санаторно-курортной сети с преобразованием большей части санаториев в сезонные учреждения отдыха и повышением лечебно-реабилитационного потенциала оставшихся санаториев за счет концентрации в них наиболее квалифицированных медицинских кадров и наиболее совершенной аппаратуры.
3. Повышение комфортности учреждений отдыха, улучшение сервиса, развитие инфраструктуры торговли и развлечений.
4. Расширение рамок сезона. Для ЮБК рекреационный период может продолжаться не менее 6 месяцев (май-октябрь). Лечебно-реабилитационная деятельность на ЮБК может быть круглогодичной.
5. Вовлечение дополнительных рекреационных (горно-лесная зона, Азовское побережье Крыма) и лечебно-реабилитационных ресурсов (бальнеогрязевые ресурсы о. Чокрак, бальнеологические источники ЮБК, горного Крыма).
6. Возрождение ЮБК как климатологического курорта, т.е. обеспечение медицински грамотного использования климатических факторов, как в лечебно-реабилитационных, так и в рекреационных целях.
7. Развитие новых видов отдыха. В Крыму следует развивать в первую очередь различные виды элитного отдыха, отказавшись от расширения "койко-мест" среднего уровня. При этом, возможное перепрофилирование рекреационных учреждений должно стать делом частного капитала, для привлечения которого необходимо создать благоприятные условия.
8. Перестройка рекламы, ее базирование на объективных научных данных о возможностях и преимуществах курортов Крыма. И в целом, создании стабильного информационного поля и др. [1; 7; 13].

**ВЫВОДЫ.** Крым — приморский курортный регион, который следует рассматривать в контексте причерноморской политики украинского государства. В условиях возрастающей конкуренции региональных рынков рекреационных услуг крымский регион в ближайшее время окажется на «пересечении» мировых туристических потоков. Поэтому ситуация, которая сложилась в рекреационно-туристической сфере региона, требует активного поиска средств для преодоления кризисных явлений, интенсификации производства регионального рекреационного продукта с обеспечением необходимого его качества, разработкой эффективных мер региональной туристической политики, реализацией активной маркетинговой стратегии, направленной на формирование положительного туристического имиджа региона для увеличения рекреационного потока.

При этом не следует ждать быстрого выхода крымских рекреационных услуг на массовый рынок. Курорты – конкуренты стран Причерноморья предлагают лучшие условия отдыха. Неприемлемой для Крыма является и стратегия дальнейшей

индустриализации. Упор, очевидно, может быть сделан лишь на развитие высокотехнологичных, инновационных и экологически безопасных производств, не способных нанести вред рекреационной деятельности.

#### **Список литературы**

1. Багров Н.В. Каким быть Крыму в XXI веке? – Симферополь, 1997.
2. Воронин И.Н., Побирченко В.В. Ресурсы для рекреации: в поисках новых источников // Культура народов Причерноморья. – 2002. – № 31. – С. 30-31.
3. Веденин Ю.А. Динамика территориальных рекреационных систем. – М.: Наука, 1982.
4. Дышловой И.Н. Методы стимулирования инноваций в сфере развития рекреационной отрасли АР Крым // Культура народов Причерноморья. – 1997. – №2. – С. 25-28.
5. Побирченко В.В., Халилова Э.М., Акименко П.И. Эколого-экономические основы формирования региональной политики устойчивого развития // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2002. – Том 15 (54). – №2. – С. 58-62.
6. Русанов В.И. Методы исследования климата для медицинских целей. – Томск, 1973.
7. Слепокуров А.С. Геоэкологические и инновационные аспекты развития туризма в Крыму. – Симферополь: СОНАТ, 2000.
8. Сравнительная медико-климатологическая характеристика основных курортных местностей Черноморско-Средиземноморского региона. – Симферополь: Таврия, 1998.
9. Страчкова Н.В. Рынок рекреационных услуг Крыма. – Симферополь: Таврия, 2001.
10. <http://www.blackdoc.crimea.com>
11. <http://www.dic.gov.tr>
12. <http://www.gks.ru>
13. <http://www.nbuv.gov.ua>
14. <http://www.nsi.bg>
15. <http://www.travel.kiev.ua>
16. <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. <http://www.world.rbk.ru>
18. <http://www.world-tourism.com> // Compendium of Tourism Statistics. Date 1998-2002; 2004; 2006
19. <http://www.wto.com> // The future of small and medium enterprises in European Tourism Faced with Globalization
20. Megatrends of tourism in Europe to the year 2005 and beyond. – ETC – ETA, 2005.
21. The GUS, prognosis of Polish Tourism Institute. – Warsaw, 2005.
22. World Tourism Barometer. – Vol. 2. – № 2. – June 2005.
23. Year of Tourism statistics – 2004 edition WTO. – Madrid, 2004.

**Побирченко В.В., Шибаета А.В.** До питання оцінки конкурентноздатності Криму на ринку рекреаційних послуг країн Причорномор'я

Дано порівняльну оцінку конкурентноздатності рекреаційної галузі Криму з аналогічними курортними місцевостями країн Причорномор'я. Виявлено проблеми, намічені перспективи їх подолання.

**Ключові слова:** конкурентноздатність, ринок рекреаційних послуг, рекреаційна привабливість, рекреаційні ресурси.

**Pobirchenko V. V., Shibayeva A. V.** To the question of the estimation of competitiveness of Crimea in the Black Sea region market of recreation services

The comparative assessment of the recreation branch of Crimea with the similar places of public resort of the Black Sea region was given. Problems were revealed and prospects of indices improvement were scheduled.

**Keywords:** competitiveness, market of recreation services, recreational attractiveness, recreation resources.

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

**УДК 331.522.**

*Радько А.А., Кравченко Л.А..*

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ**

Рассмотрены экономические аспекты формирования и использования человеческого капитала, исследовано влияние миграционных процессов на экономику, определены направления развития человеческого капитала.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, рождаемость и смертность, инвестиции, международная трудовая миграция.

**Введение.** Становление в Украине рыночных отношений, расширение интеграционных процессов связаны с необходимостью изменений в профессиональной структуре занятого населения, повышения уровня подготовки специалистов. В таких условиях коренным образом следует изменить ситуацию по сохранению, воспроизводству и накоплению собственного человеческого капитала, поскольку без этого государство не в состоянии осуществить экономический прорыв, оставаясь сырьевым придатком высокоразвитых стран мира. Сегодня отечественные ученые и экономисты-практики все больше обращают внимание власти и общества на проблемы обесценивания и деградации человеческого капитала в стране, что требует принятия соответствующих решений и действенных программ.

**Постановка проблемы.** В современном обществе роль человека неизмеримо возрастает. Он становится и целью и мерилом, и главным фактором прогресса. Если ранее труд человека рассматривался как простой фактор производства, подобный капиталу, то на сегодня ситуация существенно изменилась. Появилась качественно новая категория - человеческий капитал. Проблемы формирования экономической активности, наращивания и сохранения человеческого капитала, занятости на рынке труда в контексте расширения интеграционных процессов рассматриваются в работах Д. Богини, Е. Бородиной,

А. Гайдуцкого, Г. Задорожного, В. Иноземцева, О. Кучинской, А. Чухно. Вместе с тем, малоисследованными остаются вопросы развития и эффективного использования человеческого капитала, проведения государственной миграционной политики.

**Целью статьи** является выявление и исследование проблем формирования и сохранения человеческого капитала, перспектив его развития и воспроизводства на региональном и макроуровнях.

**Результаты.** Человеческий капитал - это способность людей к участию в процессе производства, совокупность воплощенных в них потенциальных возможностей приносить доход (индивидуальный и общественный). Он включает природные способности и таланты, а также приобретенные: образование, профессиональные знания, квалификацию и навыки.

Важно отметить, что понятия "человеческий капитал" и "людские ресурсы" не тождественны. Людские ресурсы потенциально могут стать капиталом в том случае, когда они будут приносить реальный доход и создавать богатство, то есть если человек имеет возможность занять себя в общественном производстве путем собственноручно организованной деятельности или продажи своей рабочей силы нанимателю (частному, коллективному, государственному). Именно на этой основе целесообразно использовать собственные умения, знания, физические способности и энергию. Для преобразования человеческих ресурсов в действующий капитал необходимы определенные условия, которые бы обеспечили реализацию человеческого потенциала в результатах деятельности (выраженных в товарной форме) [1]. Основными характеристиками человеческого капитала следует считать:

- человеческий капитал, подобно физическому капиталу, повышает возможности общества производить новые товары и услуги;
- человеческий капитал, как и физический капитал, является результатом производственного процесса;
- человеческий капитал, как и физический капитал, способен приносить доход на протяжении определенного периода времени.

Величина человеческого капитала зависит от двух основных факторов: демографической ситуации (общая численность населения, его структура, продолжительность жизни, уровень рождаемости и смертности) и качества человеческого капитала (уровень жизни, образование, здоровье, культура)

По данным Госкомстата Украины, за период с 1 июля по 1 августа 2006 года население страны сократилось на 15,5 тысяч человек. По сравнению с 1990 г. население Украины уменьшилось на 5,2 млн. человек (рис.1).

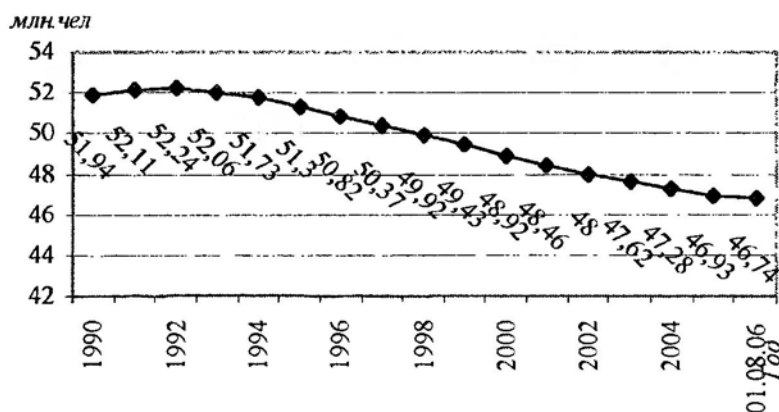


Рис. 1. Население Украины, 1990-2006 гг.

В настоящее время по показателям рождаемости Украина занимает одно из последних мест в Европе – суммарный коэффициент рождаемости составляет ныне 1,2 (то есть 1,2 ребенка на 1 женщину). Для того чтобы обеспечить хотя бы простое воспроизводство необходимо, что бы этот показатель был не менее 2. Это означает,

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОХРАНЕНИЯ И  
РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ**

что Украина перешагнула черту снижения рождаемости, за которой происходят необратимые процессы.

Такая же демографическая ситуация прослеживается и в АРК на 01 августа 2007 г. в Автономной Республике Крым, по оценке, проживало 1974,2 тыс. чел., из них 1242,7 тыс. чел. проживало в городской местности, 731,5 тыс. человек - сельской местности. На протяжении января-июля 2007 г. количество населения сократилось на 2,9 тыс. чел. в том числе численность городского населения уменьшилась на 2,1 тыс. чел. сельского – на 0,8 тыс. чел. Население уменьшилось исключительно за счет естественного сокращения на 6,2 тыс. чел., в то время как миграционный прирост составил 2,6 тыс. чел.[9]

Уменьшение количества населения наблюдалось в большинстве регионов, а рост зафиксирован в городах Евпатории, Феодосии, Судака и в Симферопольском районе. В сравнении с январем-июлем 2006г. сокращение уменьшилось на 1,0 тыс. чел., или с 6,3 до 5,4 человек в расчете на 1000 имеющегося населения. Это произошло вследствие того, что темпы прироста рождаемости превышают темпы прироста смертности населения. В сравнении с январем-июлем 2006 г. рождаемость возросла с 9,7 до 10,6 новорожденных на 1000 жителей (табл. 1).

Таблица 1

Демографическая ситуация в Крыму

	Всего, человек		Январь-июль 2007г. в % к январь-июль 2006 г.	На 1000 человек <sup>1</sup>	
	Январь- июль 2007г.	Январь- июль 2006г.		Январь- июль 2007г.	Январь- июль 2006г.
Количество рожденных живыми	12154	11165	108,9	10,6	9,7
Кроме того, количество рожденных мертвыми	81	81	100,0	6,6 <sup>2</sup>	7,2 <sup>2</sup>
Количество умерших	18402	18394	100,0	16,0	16,0
в т.ч. детей в возрасте до 1 года	124	108	114,8	10,4 <sup>3</sup>	10,1 <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Здесь и далее показатели приводятся в расчете за год.

<sup>2</sup> На 1000 рожденных живыми и мертвыми.

<sup>3</sup> На 1000 рожденных живыми.

**РАДЬКО А.А., КРАВЧЕНКО Л.А..**

Естественное сокращение населения	-6248	-7229	86,4	-5,4	-6,3
Количество браков	6619	5983	110,6	5,8	5,2
Количество разводов	4556	4345	104,9	4,0	3,8

Источник: [9].

Наиболее интенсивная рождаемость в Черноморском (с 10,1 до 14,5 %), Краснопереконском (с 9,5 до 13,4 %) районах и в городе Саки (с 9,0 новорожденных на 1000 жителей до 11,3 5). Уровень рождаемости значительно отличается по отдельным рсгионам автономии: от 14,5 % в Черноморском и Советском районах до 7, 2 % в г. Керчи (табл.2).

Таблица 2

**Уровень рождаемости в АРК**

Количество рожденных на 1000 жителей, %	Регионы с соответствующими показателями рождаемости
<b>10,6</b>	<b>Автономная Республика Крым</b>
До 9,3	Горсоветы Евпатории, Феодосии, Ялты, м.с. Керчь, Краснопереконск
9,3 – 10,6	Горсоветы Алушты, Симферополя, Ленинский район
10,7 – 11,4	г. Саки, Кировский, Красногвардейский, Нижнегорский, Первомайский, Раздольненский, Сакский район
Свыше 11,4	Горсоветы Армянска, Судака, г. Джанкой, Бахчисарайский, Беломорский, Джанкойский, Краснопереконский, Симферопольский, Советский, Черноморский районы

Источник: [9].

За январь – июль 2007 г. смертность по сравнению с январем – июлем 2006 г. не изменилась и осталась на уровне 16,0 умерших на 1000 жителей. Наиболее существенное уменьшение показателя смертности было зарегистрировано в Белогорском районе (с 17,3 % до 15,8 %) Раздольненском районе (с 14,9 % до 13,8 %) и горсовете Судака (с 15,3 % до 14,0 %). Уровень смертности колебался от 13,1 % в г. Краснопереконске до 22,8 % в г. Джанкое (табл.3).

За январь – июль 2007 г. по сравнению с январем-июлем 2006 г. смертность населения от внешних причин в быту увеличилась с 144,9 до 145,2 человек в расчете на 100 тыс. населения. Количество детей от 0 до 14 лет, умерших от внешних причин смертности в быту в январе – июле 2007 г. по сравнению с январем – июлем 2006 г. не изменилась и составила 36 детей.

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОХРАНЕНИЯ И  
РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ**

Таблица 3

**Уровень смертности в АРК**

Количество умерших на 1000 жителей, %	Регионы с соответствующими показателями смертности
<b>16,0</b>	<b>Автономная Республика Крым</b>
До 14,5	Горсоветы Армянска, Евпатории, Судака, г. Красноперекопск, Первомайский, Раздольненский, Симферопольский районы
14,6 – 16,0	Горсоветы Симферополя, Ялты, Белогорский, Кировский, Красноперекопский, Советский районы
16,1 – 18,0	Горсоветы Алушты, Феодосии, г. Керчь, Бахчисарайский, Джанкойский, Красногвардейский, Ленинский, Сакский, Черноморский районы
Свыше 18,0	Г. Джанкой, г. Саки, Нижнегорский район

Источник: [9].

На фоне уменьшения общего уровня смертности в автономии существенными остаются потери новорожденных. К числу потерь относятся мертворожденные, которых в январе – июле 2007 г. было зарегистрировано 81 человек (из общего количества 12,2 тыс. родившихся), и дети которые умерли в возрасте до 1 года - 124 человека.

В перинатальный период (то есть непосредственно перед родами, в период родов и в течении первых 7 дней жизни) в январе – июле 2007 г. умерло 63 ребенка.

Структура причин смерти населения в январс – июле 2007 г. по сравнению с январем – июлем 2006 г. почти не изменилась. Первое место занимает болезни системы кровообращения, второе новообразования, третье внешние причины смерти (табл.4).

Таблица 4

**Структура причин смертности населения**

	Человек		В % к итогу		На 100 тыс. чел.	
	Январь -июль 2007г.	Январь -июль 2006г.	Январь -июль 2007г.	Январь -июль 2006г.	Январь-июль 2007г.	Январь-июль 2006г.
<b>Всего умерших</b>	<b>18402</b>	<b>18394</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>1603,6</b>	<b>1598,0</b>
В том числе:						
от болезни системы кровообращения	12224	12450	66,4	67,7	1065,2	1081,6
новообразований	2150	2129	11,7	11,6	187,3	185,0
внешних причин смертности	1675	1679	9,1	9,1	146,0	145,9



**РАДЬКО А.А., КРАВЧЕНКО Л.А..**

Из них от: транспортных несчастных случаев	275	232	1,5	1,3	24,0	20,2
случайного утопления	116	92	0,6	0,5	10,1	8,0
случайного отравления и действия алкоголя	167	181	0,9	1,0	14,6	15,7
намеренных самоповреждений	310	275	1,7	1,5	27,0	23,9
последствий нападений с целью убийства	146	122	0,8	0,7	12,7	10,6

Источник: [9].

Важнейшей составляющей качества человеческого капитала является миграция. Миграционное движение населения в АРК характеризуется следующими данными (табл.5).

Таблица 5

**Миграционное движение населения в АРК**

	Всего, человек		Январь-июль 2007г. в % к январю-июлю 2006г.	На 1000 человек	
	Январь-июль 2007г.	Январь-июль 2006г.		Январь-июль 2007г.	Январь-июль 2006г.
Всё потоки миграции					
Число прибывших	19869	20481	97,0	17,3	17,8
Число выбывших	16573	17279	95,9	14,4	15,0
Миграционный прирост (сокращение)	3296	3202	102,9	2,9	2,8
Внутренняя миграция					
Число прибывших	10725	11228	95,5	9,3	9,8
Число выбывших	10725	11228	95,5	9,3	9,8
Миграционный прирост (сокращение)	-	-	-	-	-
Внешняя миграция					
Число прибывших	9144	9253	98,8	8,0	8,0
Число выбывших	5848	6051	96,6	5,1	5,2
Миграционный прирост (сокращение)	3296	3202	102,9	2,9	2,8

Источник: [9].

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ**

---

По сравнению с январем – июлем 2006 г. миграционный прирост населения увеличился на 2,9 % за счет внешней миграции.

Миграционный прирост зафиксирован в 19 регионах автономии. Наибольший его уровень наблюдался в Евпаторийском горсовете. Одновременно в 6 регионах произошло миграционное сокращение населения, уровень которого был наибольшим в г. Саки.

По подсчетам отдельных украинских экспертов, за пределами Украины работают от 3 до 5 млн. человек (по другим оценкам до 7 млн. чел.). По данным ОЭСР, количество украинских трудовых мигрантов составляет почти 4,8 млн. человек. Основная причина такого расхождения в оценках обусловлена нежеланием выезжающих регистрироваться в соответствующих органах власти. Специалисты отмечают, что только 5 % будущих трудовых мигрантов регистрируются в соответствующих учреждениях [2]. Большая часть украинцев работают в странах Восточной Европы, за ними идут страны Европейского Союза.

Отношение трудовых мигрантов к общему количеству населения в Украине колеблется в пределах 11-12 %. Учитывая международные масштабы, трудовую миграцию украинцев можно считать довольно умеренной. Так, например, в Грузии доля трудовых мигрантов достигает 36 % населения страны, в Молдове – 27 %. В северных странах Латинской Америки благодаря территориальной близости к США и Канаде также значительные масштабы миграции: в Сальвадоре – до 30 % населения, на Гаити – 24 %, в Эквадоре – 16%. [2].

Особенно много теряет страна, когда ее молодые специалисты выезжают за пределы государства. Ежегодно тысячи специалистов, в том числе высококвалифицированных, тех, которые сами готовят специалистов, выезжают в США, Канаду, Германию, Израиль, Испанию, Италию, Россию, тем самым инвестируя эти страны. Кроме того страны, куда выезжают наши научные работники, имеют огромные поступления в бюджет.

Одна из причин выезда – нестабильность работы научных учреждений. В 2003 году в условиях вынужденной неполной занятости находились свыше 26,8 тыс. работников научной сферы, или 15,4% их общего количества. Теснота научных кадров обуславливает также низкий уровень оплаты труда [3]. По последним оценкам, вследствие миграции рабочей силы Украина в 90-е годы XX ст. потеряла 15 – до 20% своего интеллектуального потенциала [4].

В то же время глобальная миграция специалистов позволяет осуществить и обратный процесс: возвращение специалистов, получивших опыт работы в высокотехнологически развитых странах и сопутствующие ему ноу-хау, могут эффективно использовать полученные знания. Такой процесс возможен только при достижении страной определенного уровня экономического развития. Прежде всего, следует обеспечить достойный уровень оплаты труда, а также благоприятные условия для эффективного трудового процесса и творческой самореализации.

Основным инструментом формирования человеческого капитала является инвестирование в человека. В общем, понимании все виды вложений в человека, которые могут быть оценены в денежной или другой форме и несут целесообразный характер, то есть способствуют росту производительности и повышению

персонифицированных доходов человека, – это инвестиции в человеческий капитал. Человеческий капитал – это не собственно живые люди и не знания сами по себе. Это – совокупность проинвестированных общественно целесообразных производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей, которыми владеет человек, которые ему принадлежат, неотделимы от него и используются в повседневной жизни.

Среди причин, которые препятствуют развитию человеческого капитала и его качественному накоплению, следует выделить такие:

- низкий уровень финансирования отрасли образования из бюджета (незначительный процент ВВП, который выделяется на развитие образования и науки);
- низкий уровень отечественных и иностранных инвестиций в систему образования и неэффективное использование средств;
- низкий уровень качества образования, который требует инноваций и нововведений;
- низкий уровень здоровья детей – будущих носителей человеческого капитала.

Поэтому для Украины проблема формирования и рационального использования и наращивания человеческого капитала, на наш взгляд, одна из острейших. Наращивание человеческого капитала – это прежде всего, рост образовательного уровня, обогащение работников знаниями, интеллектуализация труда, что сопровождается глубокими структурными изменениями, которые в свою очередь, определяют структурные сдвиги в экономике.

В Украине инвестиции в человеческий капитал в течение 1999-2003 гг. увеличились в абсолютном выражении, однако темпы их роста из года в год снижались: для инвестиций в образование этот показатель в 2000 г. относительно 1999 г. составил 150%, а в 2003 г. к 2002 г. – 122%; на социальную защиту – 144% и 102% соответственно [5].

Человек является главной производительной силой общества, и поэтому государство должно обеспечивать рост инвестиций в развитие человеческого собственного потенциала, в подготовку научных кадров, используя различные формы стимулирования, в частности бюджетное финансирование, льготное кредитование, различные виды налоговых преференций. В 1992 году доля расходов на образование за счет сводного бюджета относительно ВВП составляла 4,8%, в 1999 г. – 3,6%, в 2000 г. – 4,2%. С 2001 года начинается постепенное повышение и в 2005 г. эта часть составила – 6,4% от ВВП [7].

Базовой предпосылкой развития и приумножения человеческого капитала в Украине является разработка и реализация широкомасштабной долгосрочной стратегии модернизации всей системы образования, приближение ее качества к стандартам ЕС и потребностям внутреннего развития государства и общества. В современном мире доказано, что инвестиции в науку и образование являются наиболее выгодными. Они гарантируют быструю отдачу, закладывая надежный фундамент для будущего прогресса. И каждая страна, если она стремится быть

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ**

конкурентоспособной в мировом развитии, должна поддерживать свой научно-технический и образовательный потенциал на высоком уровне [7].

**Выводы.** По вероятностным оценкам 2050 году население Украины составит 36 млн. 280 тыс. чел. Суммарный коэффициент рождаемости увеличится до 1,5. Однако это еще не говорит о том, что рождаемость будет выше, наоборот, ниже, по сравнению с нынешними показателями. Украина станет обществом людей пожилого возраста. Ведь уже в ближайшей перспективе – в 2015 году – люди старше 60 лет будут составлять почти 22 % от общей численности населения. Таким образом, современную демографическую ситуацию в Украине можно охарактеризовать как долгосрочный кризис.

Необходимо срочно внедрять мероприятия, направленные если не на повышение количественных параметров человеческого потенциала, то хотя бы на сохранение существующего положения, обращая особое внимание на качественные характеристики человеческого капитала – уровень образования, здоровья, качества жизни и т.п. Это должны предусматривать общегосударственные и региональные программы и проекты.

На данный момент с целью сбережения параметров человеческого капитала в стране разработана «Стратегия демографического развития на период до 2015 года», основными задачами которой являются: повышение рождаемости и развитие семьи, снижение смертности и увеличение продолжительности жизни, регулирование миграционных процессов и демографическое развитие регионов [8].

Для улучшения качества и увеличения количества человеческого капитала в Украине, а так же в Крыму необходимо:

- внедрение процесса воспроизводства, сохранения, накопления человеческого капитала на уровне государства с разработкой мероприятий, способных обеспечить эффективное использование и распределение государственных инвестиций;

- увеличение доходов и уровня жизни как предпосылки сохранения человеческого капитала;

- увеличение продолжительности жизни;

- обеспечение профилактики, диагностики и лечения заболеваний населения;

- сокращение алкоголизма, курения, наркомании, и СПИДа;

- возвращение соотечественников, работающих за границей, на рынок труда в Украине.

### **Список литературы**

1. Бородин Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста // Экономика Украины. – 2003. – №7. – С. 48-53.
2. Гайдучий А.П. Міграційний капітал в Україні // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 24-37.
3. Данилишин Б., Куценко В. Интеллектуальные ресурсы в экономическом росте: пути улучшения их использования // Экономика Украины. – 2006. – №1. – С. 71-79.
4. Кучинська О.О. Вплив інтеграційних процесів на економічну активність населення, зайнятість та ринок праці // Економіка та держава. – 2006. – №3. – С.82-85.
5. Малий Д.В. Теоретичні основи відтворення людського капіталу: – Автореф. дис к-та скон. наук: 08.01.01/ Д., – 2005. – 20 с.

6. Огонь І.Г. Бюджет освіти: підсумки та напрями вдосконалення // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 20-27.
7. Павлюк К.В. Видатки бюджетів на розвиток людського капіталу як чинник економічного зростання // Фінанси України. – 2006. – №9. – С. 30-47.
8. Ушанко Н.В. Демографічна передумова формування людського потенціалу в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 168-174.
9. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим. – С.- 2007.-С.371-380.

**Радько А.А., Кравченко Л.А. Пріоритетні напрями збереження та розвитку людського капіталу в Україні**

Розглянуто економічні аспекти формування і використання людського капіталу, досліджено вплив міграційних процесів на розвиток економіки, визначено напрями розвитку людського капіталу.

*Ключові слова:* людський капітал, народжуваність та смертність, інвестиції, міжнародна трудова міграція.

**A.A.Radko, L.A. Kravchenko. Priority directions of preservation and development of the human capital in Ukraine**

Considered economics aspects of formation and use of the human capital; the influence of migration processes on development of economy is investigated; the directions of development of the human capital are determined.

*Key words:* human capital, birth-rate and mortality, investment, international labors migration.

*Стаття постуила в редакцію 1 ноября 2007 г.*

УДК 331.57

*Романюк Е.В.*

## ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА РЫНОК ТРУДА УКРАИНЫ

На рынок труда Украины все большее влияние оказывают миграционные процессы как внешнего, так и внутреннего характера, при этом они образуют как позитивные, так и негативные факторы. Анализу данного влияния и определения роли государства в регулировании миграционных процессов посвящена данная статья.

**Введение.** В экономике Украины постоянно происходят изменения на всех уровнях социально-экономической системы, воздействующие не всегда позитивно, а иногда и вовсе негативно на экономический рост и рынок труда государства. Это проявляется в том, что значительная часть трудоспособного населения Украины не может реализовать свой творческий и трудовой потенциал в новых трудовых условиях. По различным причинам, в том числе, сокращение персонала, ликвидация предприятия, низкая заработная плата, граждане Украины вынуждены менять место работы, но, не найдя достойную оплату труда, уезжают на постоянное или временное проживание в другие страны и регионы с более стабильными политическими и экономическими условиями. Таким образом, наше государство в последнее время поставляет другим странам дешевую рабочую силу, и уже созданный человеческий капитал с достаточно высоким уровнем квалификации, позволяет эти странам экономить на подготовке кадров.

Миграция всегда была важным показателем формирования, функционирования и развития общества, поэтому исследование проблемы миграции является *актуальным* для современной Украины в целом и для рынка труда в частности.

Миграционными перемещениями украинских граждан обеспокоены многие государственные должностные лица, руководители предприятий и организаций различных форм собственности, учреждений, а также представители экономической науки.

В последние годы в своих научных трудах вопросы миграции изучали многие ученые, среди них: В. Приймак, О. Голубник, Н. Шинкар [1], Т. Драгунова [2], Ю. Генералова [3], Б. Довжук [4], Ф. Заставный [5], О. Ульянишкая [6]. В своей работе В. Приймак, О. Голубник, Н. Шинкар рассматривают модель миграции, характеризующую зависимость потоков населения от показателей перемещения, особенностей и характеристик регионов Украины и на основании данной модели рассчитывают привлекательность и ранг региона по привлекательности. Экономист Драгунова Т. В. проводит глубокий структурный анализ миграционных процессов, предлагает рекомендации по их трансформации, направленные на воспроизводство населения и трудового потенциала. Вклад и влияние миграционных процессов на человеческий капитал – это основная цель исследования Ю. Генераловой, особое внимание уделяет внутренней и внешней миграции. Позитивные и негативные результаты внешней миграции на примере

Тернопольской области рассматривает ученый Б. Довжук. На основании статистических данных ученый Ф. Заставный выделил главные проблемы регионов, провел анализ показателей депрессивности, определил уровни депрессивности регионов и оценку регионов Украины. А также рассмотрел миграцию украинских граждан в этих регионах. О. Ульяницкая в своей работе «Проблемы безработицы и трудовая миграция украинцев» исследовала взаимосвязь проблем безработицы с процессами вынужденной трудовой миграции.

*Проблема* заключается в том, что миграция носит двойственный характер воздействия на рынок труда, как негативный, так и позитивный, который указанные авторы осветили фрагментарно и недостаточно глубоко, поэтому данный вопрос требует дополнительного исследования.

*Целью* данной работы является исследовать сложившуюся миграционную ситуацию в Украине, изучить влияние миграции на украинский рынок труда, а также дать рекомендации по урегулированию миграционных процессов.

*Основные результаты.* Внешняя миграция значительно влияет на украинский рынок труда, влияя негативно на его развитие. Все больше наша страна теряет интеллектуальный человеческий капитал. Эмигрируют не только неквалифицированные работники, но и специалисты высокого уровня, ученые, люди с высшим образованием: учителя, инженеры, экономисты, врачи. Все они ищут работу за границей. По статистическим данным около 5 млн. наших граждан (каждый шестой трудоспособный украинец), а по экспертным оценкам – 7 миллионов человек вынуждены искать и находить сезонную и постоянную работу за границей. [5, с. 76]

Первая главная причина миграции – это низкая оплата труда в Украине и несвоевременная ее выплата. Сравнивая заработную плату в нашей стране с другими странами, Ф.Заставный пишет, что «оплата труда втрое ниже, чем в Польше, в 27 раз ниже, чем в Италии, в 53 раза ниже, чем в Германии». [5, с.76-77] Однако не во всех странах украинцы получают обещанную и достойную заработную плату. Приведем следующие примеры: «украинские строители в Италии зарабатывают около 520 дол. США, тогда как итальянский работник за такую же самую работу получит 2000 долларов в месяц. Во Франции наш строитель-нелегал может заработать до 30-50 дол. США в день. Тяжелые условия труда наших соотечественников в Чехии, Польши, России, где 90 % трудовых мигрантов задействованы в сфере теневой экономики, которая в большей степени, контролируется криминалитетом» [6, с.168-169] Известны случаи, когда представители этих группировок отнимают у наших граждан заработанные трудом средства.

Ю.В. Генералова в своей работе подчеркивает, что на эффективный трудовой процесс и творческую самореализацию влияют два основных параметра: оплата труда, и благоприятные условия его осуществления. [3, с.182]

Наши соотечественники уезжают на заработки за границу в основном или как туристы, или как студенты. Подавляющее большинство нелегальных граждан – это интеллигенция, которая может собрать необходимые средства, для того, чтобы добраться до места будущей работы, а также молодые люди, дорогу которым оплачивают родители



и родственники, уже попавшие за границу. Перед Украиной стоит большая проблема: она теряет молодые кадры, которые являются воспроизводственным потенциалом страны. Проблему выезда молодежи за границу исследовала Т. Драгунова. По ее мнению «значительное уменьшение выбытия 15-19-летних, уменьшения выбытия 20-24-летних и резкий рост выбытия 25-29 летних можно объяснить тем, что молодежь принимает решения получение образования и первичный опыт работы в Украине, а потом уезжает, при этом растет этот показатель от группы 20-24 лет, которые успевают получить высшее образование, до 25-29 лет свидетельствует об максимальном выбытии лиц с высоким уровнем образования и определенным полученным опытом работы» [2, с.32]

По исследованию Карпачовой Н.И. «по неофициальным данным, около 85 % всех трудовых украинских мигрантов выезжают за границу по туристическим визам. Много из них пользуются сомнительными посредническими фирмами или туристическими агентствами». [4, с.66-67] По мнению Петровой Т., «около 3 миллионов наших граждан работают за пределами Украины, из них лишь 1-2% легально трудоустроились через хозяйствующие структуры, которые дают услуги посредничества в трудоустройстве за рубежом». Другой известный специалист в сфере занятости, Либанова Е., считает, что «около 2 миллионов экономично активных граждан Украины работают за границей». [4, с.68-69] Из приведенных данных видно, что сложно и не всегда возможно определить количество украинских граждан, работающих за границей.

У любого государства на рынке труда должны быть высококвалифицированные кадры с согласованным и достойным уровнем заработной платы. В связи с этим возникает необходимость обеспечения достойного материального уровня, в снижении налогового давления и усиления производственной активности и занятости населения.

Внешняя миграция носит отрицательный результат на функционирующий украинский рынок труда. Во-первых, Украина утрачивает свой кадровый, производственный потенциал, во-вторых, происходит замедление экономического развития на региональном уровне, поскольку предприятия теряют свои квалифицированные кадры и нарушается баланс трудоспособного населения в целом, в-третьих, происходит старение высококвалифицированных кадров, в-четвертых, государство практически утратило контроль над миграционными процессами.

Однако Девжук Б.С. в своей статье «Региональные аспекты внешней трудовой миграции в социально-экономическом измерении» перечисляет положительные результаты внешней трудовой миграции: «практически двойное снижение социальной напряженности на региональном рынке труда и экономия значительных государственных средств и средств Фонда общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы; снижение объемов зарегистрированной и скрытой безработицы; адаптация наших соотечественников к реальным условиям рыночной экономики развитых стран, ознакомления их с новыми технологиями и методами организации труда; увеличения валютных ресурсов отдельно взятых семей, регионов и государства». [4, с.68-69]

На наш взгляд, возможны вышеперечисленные положительные результаты внешней миграции, но она наносит гораздо больший урон нашей стране в целом и отдельным гражданам в частности, поскольку украинские граждане абсолютно

незащищены за границей. Немногие из них подтвердили свое образование и работают по специальности, в основном они выполняют неквалифицированную, тяжелую работу, не связанную с полученной на родине специальностью.

Что касается внутренней региональной миграции, то она даст населению возможность выбирать наиболее престижную работу, с выгодными условиями и оплатой труда, в пределах своей страны.

Индивидуум, который ищет новое место работы внутри страны, анализирует состояние межрегионального рынка труда и выбирает менее напряженный регион с большими возможностями трудоустройства, наиболее развитый, экономически привлекательный, с лучшими условиями труда. В связи с этим украинские граждане покидают депрессивные районы, которые имеют низкий уровень производства, социальную, экологическую и экономическую неустойчивость. Это подтверждает экономист Довжук Б.С., который пишет, что «около 10-15% глав семей, которые проживают в депрессивных регионах, выезжают на заработки в другие области Украины». [4, с.68-69]

Исследователь Заставный Ф. Д. в своей работе выделяет, в первую очередь, западные регионы с преобладающим сельским населением, в частности горные районы Украинских Карпат. Характеризуя их как депрессивные, он отмечает, что имеет место также депрессивность в польских, центральных, восточных и южных областях. Это происходит, по его мнению, «В связи с массовым закрытием угольных шахт, высокодепрессивными и экологически опасными стали Донбасс и Львовско - Волынский бассейн». [5, с.76-77]

Ученые Приймак В., Голубник О., Шинкар Н. в своем исследовании выяснили, что наивысшая миграционная привлекательность и межрегиональная мобильность была в г. Киеве, в Харьковской, Киевской, Днепропетровской, Донецкой, Запорожской, Луганской, Одесской областях, а также в АР Крым. [1, с.23] Привлекательность регионов заключается в том, что, в отличие от Тернопольской, Кировоградской, Волынской, Винницкой, Житомирской, Закарпатской, Ивано-Франковской, Львовской, Херсонской, Хмельницкой, Черкасской, Черниговской, у них менее напряженная ситуация на рынке труда, более высокое качество жизни, выше заработная плата, небольшой уровень безработицы, достаточное количество высших учебных заведений, хорошие показатели вложения инвестиций в основной капитал в сфере жилищного строительства. В связи с этим осуществляется региональная трудовая миграция, где население учитывает при поиске работы экономические, климатические, экологические, социальные и политические параметры региона.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие *выводы*. Во-первых, миграционные перемещения граждан внутри региона зависят от социально-экономического развития, межрегиональной мобильности. Чем менее регион депрессивный, тем больше он привлекателен, поэтому необходимо развивать и стабилизировать регион, создавать условия для достойной жизни. В связи с этим государству необходимо регулировать внутреннюю миграцию, учитывать специфику региональных рынков труда, использовать не прямые методы, такие как стимулирование спроса на труд, применение инвестиционной и жилищно-кредитной политики.

Во-вторых, на рынок труда более негативно влияет внешняя миграция, чем внутренняя. Это связано с тем, что Украина в первую очередь теряет высококвалифицированные кадры, лучших специалистов во многих областях науки и техники, что в последствии приводит к нарушению демографической основы воспроизводства населения, оптимального возрастного соотношения, а также к уничтожению интеллектуального потенциала нации.

В-третьих, государству в первую очередь необходимо: а) регулировать миграцию на внутреннем региональном и внешнем рынках; б) защищать национальные интересы от нелегальной иммиграции; в) осуществлять социальную защиту граждан страны за границей. Для этого требуется: а) привести законодательную базу в соответствии международным стандартам, заключить акты, международные соглашения; б) усилить контроль за лицами, занимающихся туристическим бизнесом, усовершенствовать процедуру выдачи лицензий для осуществления туристической деятельности; в) упростить процедуру выезда за границу украинских граждан на временное трудоустройство.

*В дальнейших исследованиях* планируется анализ миграционных процессов на региональном уровне, в том числе, в Автономной Республике Крым, а также влияние различных факторов, в том числе, производственных, институциональных и факторов окружающей природной среды.

#### **Список литературы:**

1. В. Приймак, О. Голубник, Н. Шинкар Миграційна привабливість регіонів України//Україна: аспекти труда-2005.-№7.- С. 19-24.
2. Т. Драгунова Роль трансформації міграційного процесу у відтворенні людського потенціалу: теорія і практика//Україна: аспекти труда.-№7.-С. 31-37.
3. Ю. Генералова Вплив міграційних процесів на економічне зростання України// Актуальні проблеми економіки-2006.-№4(58).-С. 181-185.
4. Б. Довжук Економіка та держава//Регіональні аспекти зовнішньої трудової міграції в соціально-економічному вимірі-2006.-№5.-С. 67-70.
5. Ф. Заставний Регіональна економіка//Проблеми територіального розвитку-2005.-№1.-С. 76-90.
6. О. Ульяницькая Актуальні проблеми економіки//Проблеми безробіття і трудова міграція українців-2005.-№8(50).-С. 167-172.

#### **Романюк О.В. Вплив міграції на ринок праці України.**

На ринок праці України все більший вплив оказують міграційні процеси як зовнішнього, такі внутрішнього характеру, при цьому вони створюють як позитивні так і негативні фактори. В статті аналізується цей вплив та визначається роль держави в регулюванні міграційних процесів.

#### **Romanuk E. The influence of migration processes on the Ukrainian labor market.**

The internal and external migration processes have more influence on the Ukrainian labor market. These processes organized in two groups of factors: one group is negative and second group is positive. The author analyzes the influence of two group factors and creates the recommendations for Ukrainian Government to regulate migration processes.

*Стаття постуила в редакцію 1 ноября 2007 г.*

УДК 331.101.262:378

*Рыбников А.М., Рыбников М.С.*

## ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА

Определены основные направления обеспечения кадрового потенциала вузов, состоящие в поэтапной реализации концепции развития человеческого потенциала, позволяющая на каждом этапе выделять соответствующие приоритеты и искать источники их финансирования.

*Ключевые слова:* трудовой потенциал, образование, рынок, высшая школа

**Введение.** Несмотря на глубокое научное осмысление общетеоретических вопросов, связанных с трудовым потенциалом, вуз остаётся мало изученной с этой точки зрения социально-экономической системой. Вопросы, связанные с системным управлением трудовыми процессами, нацеленным на формирование и развитие трудового потенциала вуза как его стратегического кадрового ресурса, требуют дальнейшего развития и научного обоснования. От эффективности труда научно-педагогических работников вузов зависит сохранение и инновационное развитие украинской экономики, а следовательно, обеспечение экономической безопасности государства, его самостоятельности и независимости, а также конкурентоспособности в мировом сообществе.

Для решения проблем, которые стоят сейчас перед высшим образованием, необходимы принципиально новые, кардинальные изменения в кадровой политике отрасли высшего образования. В связи с этим назрела необходимость приведения их в соответствие с этими новыми условиями организации и управления трудом вузовских преподавателей. Этим обусловлена **актуальность** рассматриваемой проблемы и выбор темы данного исследования.

**Целью** работы является разработка научно обоснованных методов формирования и использования трудового потенциала государственного вуза в сложившихся социально-экономических условиях Украины.

**Результаты.** Методологической основой признания решающей роли трудового потенциала является теория человеческого капитала, которая получила широкое распространение вначале в США, а затем и во всем мире. Интерес к этой теории был вызван тем, что теоретически стало понятным, что образование способно придать положительную динамику развитию экономики и производства. Дело в том, что образование служит базой и генератором главной производительной силы общества – человека, которого оно воспитывает и готовит к труду вполне определенным образом. Практика показала, что зависимость экономического роста от состояния образования носит не конъюнктурный, а устойчивый характер.

Теория человеческого капитала рассматривает образование и квалификацию как основу экономического роста и признает за их обладателями право на получение адекватных доходов. Быстрый научный прогресс в данной области, отмеченный двумя Нобелевскими премиями Г.Беккера [1] и Т.У.Шульца [2], во

## **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

---

многим можно объяснить тем, что идеи теоретиков человеческого капитала легли на благодатную почву, подготовленную их предшественниками.

Вопрос о вкладе образования и квалификации в экономический рост и об их влиянии на величину доходов классическая политэкономия решала в рамках трудовой теории стоимости. Современная теория человеческого капитала решает этот вопрос в русле неоклассического направления. При этом последовательность: «труд - стоимость - меновая стоимость - цена» приняла существенно иной вид: «потребление - потребительная стоимость - полезность - ценность - цена» [3, с. 2].

Представители неоклассического направления использовали для объяснения ценообразования различные теории: теорию предельной полезности, теорию спроса и предложения, теорию издержек производства. Первым наиболее известным опытом объединения этих подходов стала теория трех факторов производства Ж.Б. Сэя. По Сэю, в создании стоимости равноправно участвуют труд, земля и капитал, а услуги каждого из них оплачиваются соответственно заработной платой, рентой и прибылью [4, с.103].

Это направление экономической мысли в 70-х годах XIX в. оформилось в самостоятельную научную дисциплину, получившую название «экономикс», вместо существовавшей до того дисциплины под названием «политическая экономия». Решающая роль в этом принадлежит А.Маршаллу [5], который внес наиболее существенный вклад в теорию труда.

Среди факторов, повлиявших на ослабление рыночных позиций труда со стороны его предложения, выделим два основных фактора, которыми являются отсутствие рынка капитала для труда и неотделимость самого работника от услуг своего труда. Именно А.Маршалл сконцентрировал внимание на проблеме рынка образовательных услуг в связи с инвестированием в человеческий капитал. Ему принадлежит утверждение, что «самый ценный капитал - это тот, который вложен в человеческие существа» [5, с. 270].

Идеи теории человеческого капитала получили дальнейшее развитие в работах многих авторов, в частности И.Фишера. Вслед за Л. Вальрасом он определил капитал как любой запас, т.е. природные ресурсы, машины, сырье, в том числе и трудовые навыки людей, который через какое-то время и в определенных условиях приносит поток услуг. Их превышение над затратами образует доход, реализуемый в виде процента. Заработная плата в таком контексте - по сути, процент на человеческий капитал, который может накапливаться точно так же, как капитал физический [6, с. 124].

Сама идея заработной платы как процента на стоимость рабочей силы, рассматриваемой в качестве капитала, высказывалась задолго до И.Фишера и критиковалась еще в «Капитале». «К сожалению, - писал К.Маркс, - имеются два обстоятельства, неприятным образом опрокидывающих это безмозглос представление: во-первых, рабочий должен работать, чтобы получать эти проценты, и, во-вторых, он не может обратить в звонкую монету капитальную стоимость своей рабочей силы путем ее передачи другому» [7, с.8]. К.Маркс замечает (и для нас это важно), что подобные представления использовались не только вульгарными экономистами, но и немецкими статистиками, а еще раньше - В. Петти.

Во многом благодаря К.Марксу известна формула В. Петти: «Труд отец богатства, земля - его мать». Для автора «Капитала» было важным оценить вклад своего предшественника в трудовую теорию стоимости и выяснить, сколь последовательно он реализовал ее принципы. Однако в истории экономической мысли В. Петти известен и как родоначальник «политической арифметики». Первая попытка подсчитать "ценность населения" принадлежит именно ему. «...Вместо того чтобы употреблять только слова в сравнительной или превосходной степени, - писал он, - и прибегать к умозрительным аргументам, я вступил на путь выражения своих мнений на языке чисел, весов и мер...» [8, с. 156].

Возникновение теории человеческого капитала в начале 60-х годов XX в. на фоне научно-технической революции и усиления значимости «человеческого фактора» было подготовлено предшествующим развитием экономической теории как в методологическом, так и в расчетно-аналитическом аспектах. Простая мысль о вложениях в человека и об их отдаче в весьма похожем на ее последующие вариации виде (концепция "органического капитала", "экономии человека", "хозяйственной стоимости человека" и т.п.) неоднократно высказывалась как на Западе, так и у нас еще до ее оформления в теорию человеческого капитала. Использование же аппарата эконометрии для определения степени влияния на рост заработной платы таких факторов, как образование, производственный опыт, природные способности и других обстоятельств подобного рода, было делом техники.

Представляется, что использование теории человеческого капитала возможно у нас в том же ключе, в каком это происходило и происходит на Западе. Речь идет о ее применении в области технико-экономического обоснования направлений инвестиций, осуществляемых государством, компаниями и работниками, а также при подсчетах вклада в экономический рост образования и оценке его эффективности. Это означает, что не экономике придается человеческое измерение, а наоборот, к человеку применяется экономическое измерение.

Высшее образование является главной формой инвестиций в человеческий капитал, реальный размер которого определяется приобретенными знаниями, умениями, навыками и социальными связями. Согласно Г. Беккеру заработную плату работника с определенным уровнем подготовки можно представить как состоящую из двух основных частей. Первая - это то, что он получал бы, имея «нулевой» уровень образования. Вторая - это доход на «образовательные инвестиции», которые складываются из прямых затрат на обучение и «упущенных заработков», т.е. доходов, не полученных учащимся за время учебы. Например, определив отдачу от вложений в учебу как отношение доходов к издержкам, Беккер получил среднюю для США цифру в 12 -14% годовой прибыли [1, с 374].

Таким образом, реальная ценность образования для его непосредственного носителя и в целом для общества проявляется в том, что работник с более высоким уровнем образования имеет более высокие доходы. По мнению многих экономистов и социологов, 15-20 лет назад в нашей стране наличие вузовского диплома мало отражалось на материальном положении его обладателя.



### **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

Зависимость заработной платы от уровня образования показана в таблице 1, из которой хорошо видно, что по мере снижения уровня образования доля заработка последовательно уменьшается. Ее снижение означает повышение гибкости в оплате труда. Основной вывод здесь состоит в том, что высшее образование дает значительную отдачу независимо от того, где и кем человек работает, а, это доказывает применимость теории человеческого капитала в нашей современной действительности.

Таблица 1.

Образование и заработная плата				
Образовательный уровень	Начальное образование	Полное среднее образование	Среднее специальное образование	Высшее образование
Заработная плата (в долях к самой малой)	1	1,33	1,33	1,97

Источник [9, с. 27].

Инвестиции в человеческий капитал могут быть прямыми и косвенными. Прямые инвестиции направлены на образование человека, на его профессиональную подготовку. К косвенным инвестициям можно отнести затраты на поддержание физических кондиций человека, то есть на его питание, медицинское обслуживание, спорт, и прочие затраты, связанные с выращиванием человека, его воспитанием и т.д. Прямые инвестиции увеличивают объем человеческого капитала, а косвенные инвестиции позволяют сделать этот капитал более качественным, например, продлить жизнь человеку, улучшить условия его функционирования и т.д.

Объем прямых инвестиций в человеческий капитал в развитых странах достигает весьма значительных размеров и постоянно растет. Так, в 1995 г. американские компании тратили в среднем 5-7% фонда заработной платы на обучение своих сотрудников, считая, что это одно из самых выгодных вложений капитала [3, с. 4].

Признание того факта, что образование выступает фактором социально-экономического развития общества, а расходы на образование имеют продуктивную природу, стало основой для многих современных исследований данной сферы. Как отмечает И. Каленюк, особого внимания заслуживает проблема квантификации параметров экономической функции образования, предполагающая определение как количественных характеристик ресурсной (затратной) части, так и показателей результативности [10, с.70]. Сложность анализа заключается в особой природе образовательной деятельности, которая является сферой духовного производства и трудно поддается выражению в экономических показателях. В то же время это не уменьшает важности исследования потенциала образования как фактора экономического роста.

В экономической литературе при определении категорий «образовательный потенциал» и «фонд образования» не существует единой точки зрения. Так, С.



Костанян и В. Жамин отождествляют эти понятия, подразумевая под фондом образования «накопленные издержки общества на обучение, повышение квалификации и переподготовку совокупной рабочей силы» [11, с.36]. Аналогичная трактовка имеется и у В. Щетинина, Н. Хроменкова, Б. Рябушкина, которые называют «образовательным потенциалом» или «фондом образования» часть человеческого капитала, в которой отражены затраты общества на образование [12, с.287]. Таким образом, определение этих понятий сводится к той категории, которая характеризует рабочую силу. Следовательно, образовательный потенциал, на основании имеющихся утверждений, следует считать элементом, входящим в комплексное понятие трудового потенциала страны, так как трудовой потенциал – это «количественная и качественная оценка трудовых ресурсов» [13, с.43].

Однако, на наш взгляд, определение образовательного потенциала значительно шире, так как именно он предопределяет результаты и возможности развития общества. По утверждению В. Марцинкевича и И. Соболева, данное понятие включает: а) общий культурный уровень каждого отряда рабочей силы; б) уровень общего и специального образования, полученного в течение всей жизни работников; в) накопленный производственный опыт [14, с.174]. Таким образом, данные факторы представляют собой независимые качественные характеристики рабочей силы.

Фонд образования же является, скорее финансовой категорией, выражающей всю сумму финансовых ресурсов, выделенных обществом на образование. Причем, он может иметь два значения: фонд образования всего населения и фонд образования рабочей силы. Что не наблюдается, например, у В. Марцинкевича и И. Соболева, которые констатируют, что фонд образования – это стоимостная оценка накопленных рабочей силой знаний, навыков и опыта [14, с.178]. Однако, не только производственная, а и другие виды деятельности населения могут косвенно влиять на социально-экономические результаты развития хозяйственной системы. В итоге, можно отметить, что фонд образования является составляющей образовательного потенциала, который, помимо этого включает еще практический опыт, самообразование и накопленный духовный опыт общества [10, с.73].

Количественно определить образовательный потенциал одним показателем не представляется возможным, так как его квантификация требует целого комплекса разнопорядковых показателей. Это могут быть как абсолютные показатели (наличие учебных заведений, величина расходов на образование, численность учащихся и студентов), так и относительные (доля общественных затрат на образование, доля учащихся в общей численности населения, средняя продолжительность обучения одного работника, накопленный фонд образования в человеко-годах или в стоимостных показателях).

Фонд образования – это та часть образовательного потенциала, которая выражает сумму финансовых ресурсов, затраченных обществом на образование. Он подлежит количественному определению и в натуральном виде может быть рассчитан по следующей формуле:

### **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

---

$$\Phi O = A X_a + B X_b + C X_c + D X_d + E X_e + F X_f + N X_h,$$

где  $\Phi O$  – фонд образования;  $X$  – количество лет обучения:  $X_a$  – при неполном среднем образовании,  $X_b$  – при общем среднем,  $X_c$  – при профессионально-техническом,  $X_d$  – при базовом высшем,  $X_e$  – при полном высшем,  $X_f$  – при подготовке кандидатов наук,  $X_h$  – при подготовке докторов наук.

Разным уровням образования при этом соответствуют периоды продолжительностью от 8 лет до 21 года обучения. Соответственно:  $A$  – численность населения с неполным средним образованием,  $B$  – численность населения с полным средним образованием,  $C$  – численность населения с профессионально-техническим образованием,  $D$  – численность населения с базовым высшим образованием,  $E$  – численность населения с полным высшим образованием,  $F$  – численность кандидатов наук,  $N$  – численность докторов наук [10, с.73].

Следует отметить, что расчет фонда образования с помощью приведенной формулы может быть произведен при условии наличия точных статистических данных о количестве лиц по каждому уровню образования и о величине затрат на каждый из них. При этом в процессе рыночной трансформации оценка образовательных ресурсов общественного развития имет, на наш взгляд, большое значение.

Рассмотренный показатель позволяет дать оценку стоимости, но не оценку эффективности образования. Осуществить такую оценку возможно на основе определенных подходов и критериев, которые позволяют охарактеризовать состояние образования, тенденции его развития и его место в системе экономических показателей страны.

Под экономической эффективностью принято понимать соотношение между величиной полезного результата, как степени достижения поставленной цели, и затратами на получение этого эффекта. Это правило справедливо и при оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал.

Одним из первых в мировой экономической литературе расчет окупаемости образования и расходов на приобретение квалификации был выполнен в 20-е годы академиком С.Г.Струмилиным [15]. Значительно позже Л.Турроу и Б.Вэйсборд [16] предложили свой подход оценки эффективности и соответствующий ему математический аппарат. Общим для них было признание того, что величина человеческого капитала оценивается как капитализированная рента, то есть то дополнение к заработку, которое дает образование. Поэтому их подход напрямую связан с подсистемой оплаты труда в системе экономических отношений. Однако в нынешних условиях при большой дисперсии в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда без учета тенденций развития экономических систем такие расчеты становятся малопригодными.

Оценивая экономическую эффективность образования, важно иметь в виду, с каких позиций она оценивается: или с точки зрения работника – носителя «человеческого капитала», или с точки зрения работодателя, использующего его труд. Экономический эффект образования для работника измеряется, как было

сказано, приростом его дохода, а со стороны его работодателя дополнительной прибылью организации, принесенной трудом этого работника.

Выдвигая задачу оценки экономической эффективности человеческого капитала, или инвестиций в образование, необходимо, прежде всего, четко сформулировать саму постановку задачи и заранее предвидеть сложности, с которыми придется столкнуться при ее решении. В первую очередь речь идет о выборе сравниваемых объектов. В качестве таких объектов могут быть рассмотрены:

- работник или специалист как носитель человеческого капитала;
- учебное заведение, учебная группа, выпустившая определенное количество квалифицированных специалистов;
- предприятие, на котором занято и меняется (возрастает или убывает) известное количество специалистов, представляющее микроэкономический уровень;
- национальная экономика в целом, дающая объект макроэкономического уровня [17, с. 73].

Анализ достоинств и недостатков использования каждого из названных объектов приводит к выводу о наличии огромных трудностей формализации факторов, влияющих на эффективность образования, о неизбежной неточности и неполноте данных для анализа и расчетов. Так, в качестве измерителя объема инвестиций в человеческий капитал можно принять, например, определенное простым суммированием общее по стране количество лет образования, полученное ее активным населением к началу данного года. Мерой же полезного эффекта может быть принят прирост национального дохода или чистой прибыли, полученной с лагом в несколько лет (чаще всего 12 [17]).

Нетрудно увидеть заведомую неточность такого подхода. Нельзя механически суммировать годы обучения в высшем учебном заведении, так же как и получить достоверные и сравнимые данные прироста национального дохода и прибыли. Они зависят от очень большого числа факторов, в том числе и конъюнктурных. По тем же соображениям малопригодно в качестве объекта для измерения экономического эффекта возрастания человеческого капитала и отдельное предприятие.

Но можно в какой-то степени избежать этих «подводных камней», если локализовать задачу. Такая попытка была описана в [3], где количественная оценка эффективности определялась согласно опросу группы слушателей и преподавателей в рамках экспертизы изменения профессиональных качеств под влиянием переподготовки. Оценка эксперта показывала процент повышения того или иного качества в результате пройденной переподготовки. Данные экспертизы представлены в таблице 2.

Общий вывод, сделанный авторами, состоит в том, что единственный объект, по которому может быть достаточно точно и доказательно определена общественная экономическая эффективность курса обучения, представляет собой учебную группу. [3].

## **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

Концепция развития человеческого потенциала характеризуется, прежде всего, расширением человеческих возможностей путем приобретения знаний, совершенствования профессиональных навыков с последующим использованием их в производительных целях, в культурной и политической деятельности. Именно этим концепция развития человеческого потенциала отличается от всех, предшествующих ей концепций, которые сводили человеческое развитие лишь к формированию ресурсов для производственной деятельности.

В экономическом отношении развитие человеческого потенциала в современном обществе подразумевает долгосрочное инвестирование и требует больших материальных затрат. В современных условиях в Украине отсутствуют такие возможности. Поэтому для нас важна поэтапная реализация концепции развития человеческого потенциала, позволяющая на каждом шаге выделять соответствующие приоритеты и искать источники их финансирования.

Таблица 2.

Изменение качеств в результате переподготовки	
Среднее изменение качеств руководителя и специалиста в результате переподготовки, (%)	
качество	улучшение
Уровень профессиональной подготовки	146,3
Уровень специальной подготовки	144,0
Предпринимательские способности	130,0
Дисциплинированность и пунктуальность	127,0
Стремление к профессиональному росту	130,8
Общая эрудиция	135,3
Ориентированность в административной структуре предприятия	115,5
Обобщающий показатель	134,8

Источник [3, с. 10].

Современная социальная рыночная экономика, которую строит Украина, характеризуется наличием разных форм собственности и способов хозяйствования, сочетанием рыночных, государственных и общественных механизмов регулирования, поскольку использование только рыночных отношений не позволяет выявить и удовлетворить все альтернативные интересы и потребности общества. Это связано с тем, что рынок в силу присущих ему свойств слабо эффективен в сфере реализации продуктов и услуг социального и коллективного пользования, производимых и потребляемых в общественном секторе экономики государства.

Общественный сектор включает в себя три подсектора: государственный, добровольно-общественный и смешанный и играет активную роль в кругообороте доходов, ресурсов, продуктов и услуг. Данные продукты и услуги характеризуются определенной спецификой спроса и предложения, связанной с тем, что потребители получают их равное количество, но при различной оценке их объема. Кроме этого, эти продукты и услуги обладают свойством внутреннего и внешнего эффекта.

Внутренний эффект проявляется на уровне отдельных граждан, а внешний затрагивает экономических агентов и общество в целом.

Например, внутренний эффект связан с возможностью получения гражданином большего дохода с ростом уровня его профессионализма и образованности, а внешний эффект проявляется в темпах роста производительности труда, экономического благосостояния, улучшения моральной атмосферы в обществе и т.п. Рынок учитывает в основном внутренние эффекты и слабо влияет на определение совокупного спроса на продукты и услуги, что предполагает выполнение государством функций по созданию и реализации продуктов и услуг коллективного пользования. Эти услуги осуществляют в основном государственные и негосударственные учреждения и организации, не ставящие своей целью получение прибыли, сосредоточенные в основном в отраслях по созданию нематериальных благ и услуг, каковой служит сфера высшего образования. Следовательно, даже в условиях рынка необходимо сохранение государственного финансирования, которое может быть основным для образовательной деятельности в социально ориентированной рыночной экономике.

В Украине финансирование общественного и частного секторов высшего образования обеспечивается некоторой комбинацией источников дохода: государственные субсидии, частные пожертвования, бизнес и сами студенты. Таким образом, одним из главных вопросов в функционировании государственного вуза может быть проблема о соотношении бюджетных (государственных) и внебюджетных (хозрасчетных) средств. Исследуем концептуально-методологические основы этого вопроса.

По мнению Ф. Сиз-Клемента, реализуя экономический подход, высшим учебным заведениям в своей деятельности следует обращать внимание на два взаимоисключающих момента. Согласно первому, вузы представлены как структуры самоценные, и, следовательно, ответственность за их финансирование возлагается на органы власти. С другой стороны, при решении вопросов финансирования вузов целесообразно исходить из того, что эти организации оказывают услуги, которые позволяют извлекать прибыль, и поэтому потребители данных услуг сами оплачивают понесенные вузами издержки [18, с.27]. Однако, по мнению М. Кима именно «государственное финансирование образования, в частности высшего, является решающим и основным» [19, с.126].

Мировая практика выработала несколько моделей государственного финансирования образования:

- прямая передача государством финансовых средств вузам (Украина);
- использование буферных финансовых организаций, которые действовали бы между правительством и учебным заведением (Великобритания, Япония и др.);
- изменение критериев при выделении ресурсов (использование финансирования «по результатам» и «по затратам»);
- «чилийская модель» - выделение средств не учебным заведениям, а непосредственно студентам путем предоставления ссуд и грантов.

## **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

---

Основная проблема стран на постсоветском пространстве связана с тем, что расширение деятельности образовательных структур не сопровождается адекватным увеличением финансирования. В. Лагутин утверждает, что такой дисбаланс может формировать некоторые ограничения, препятствующие эффективной работе вузов и заключающиеся:

- в политике приема абитуриентов;
- в ограничениях по поиску альтернативных источников финансирования;
- в ограничениях по распоряжению фондами [20, с.96].

Такие ограничения имеют негативные последствия. Вузы теряют заинтересованность в повышении эффективности своей работы, так как не имеют возможности эффективно перераспределять ресурсы. Кроме этого, в такой ситуации вузовские программы мало соответствуют запросам практической деятельности, поскольку для финансирования новых программ требуется государственное разрешение. Для этого некоторые страны вводят буферный финансовый орган между правительством и вузами, который управляет решениями по финансированию и изолирует вузы от прямого политического вмешательства. В этих учреждениях работают технические эксперты, оценивающие финансовые нужды вузов, предоставляющие бюджетный запрос в правительство и рекомендуящие выделение фондов отдельным вузам. Иногда они используются в качестве механизма контроля качества для поддержания определенных стандартов в системе высшего образования, а также для определения правил приема в вузы и классификации вузов по уровню и профилям.

Многие государства, например США и др. стараются передать бюджетные средства не напрямую вузам, а через студентов, выделяя им всевозможные гранты и ваучеры. При этом надо иметь в виду, что сумма средств, выделяемых на поддержку в форме индивидуальных грантов или ваучеров для студентов, обычно меньше или равна плате за обучение в вузах. Вузы же, самостоятельно устанавливая цену образовательных услуг, в основном полагаются на доход от платы за обучение, получая также государственную поддержку по капитальным затратам, по некоторым видам базового финансирования и в качестве средств на проведение научно-исследовательской работы. Такое финансирование меняет стимулы, по которым функционирует система высшего образования и уменьшает финансовые проблемы образовательных структур. Конкуренция и запросы потребителей меняют ситуацию в вузах. Для вузов применение этого подхода может служить определенным стимулом для повышения качества оказываемых ими услуг [21, с.267].

Основная проблема, которую последние годы интенсивно обсуждают многие авторы, состоит в сложности доступа граждан с низким уровнем дохода к высшему образованию. Предлагаются различные варианты выхода из этого положения.

Отметим опыт России по преодолению барьера такого рода. Наряду с единым государственным экзаменом (ЕГЭ), Постановлением Правительства РФ №6 от 14.01.2002 г. вводятся государственные именные финансовые обязательства (ГИФО). Их предназначение состоит в «...формировании эффективных экономических механизмов модернизации и развития образования, осуществлении бюджетного финансирования учреждений высшего и в перспективе среднего профессионального образования на базе дифференцированных нормативов, отражающих характер



образовательных программ и уровень подготовки абитуриентов, показанный на государственных испытаниях» [22, с. 32]. При введении ГИФО в полном объеме, государство через них и студентов будет осуществлять бюджетное финансирование вузов. Алгоритм применения ГИФО, а также возможные негативные и позитивные последствия их введения подробно проанализированы в [23].

Согласно зарубежной практике, оплату за обучение могут производить и предприятия, инвестируя в подготовку собственных квалифицированных кадров, или кредитуя обучающихся в рамках договора. Так, в некоторых странах (Германия, Япония, Швейцария) предприниматели добровольно берут на себя ответственность по финансированию обучения работников, понимая важность этих мероприятий для развития человеческих ресурсов страны. В другом случае (Великобритания, Чили, Республика Корея), государство компенсирует затраты предприятий на финансирование образования, одновременно законодательно защищая инвестиции предпринимателей в обучение. Часто важным инструментом финансирования является заключение коллективных договоров между профсоюзами и предприятиями и создание специальных фондов по софинансированию обучения (Бельгия, Дания, Нидерланды) [24, с.57].

К сожалению, украинский бизнес не очень охотно вкладывает средства в национальную высшую школу. Свидетельством этого является количество и динамика поступающих в украинские вузы за счет средств юридических лиц. Так, с 2004 года этот мизерный показатель даже снизился – с 4686 до 3270 человек в 2006 году, что составляет 0,5 процента от общего количества поступивших [25].

Альтернативой или дополнением к государственному бюджетному финансированию может стать создание механизма государственного образовательного кредитования и субсидирования, как варианта по преобразованию экономических отношений в системе образования. Тем более, что многие украинские банки уже сейчас предоставляют образовательные кредиты, но под достаточно высокие проценты, что снижает доступность этих кредитов. Кроме того, население Украины еще не в полной мере адаптировалось к рыночным требованиям.

В целом, финансирование высшей школы из разных источников, как утверждает М. Ким, обусловлено двойственностью результатов ее деятельности. С одной стороны, высшее образование обеспечивает развитие личности специалиста, уровень его общекультурного и общенаучного развития, с другой стороны поднимает уровень его профессиональной подготовки. Таким образом, первый результат должен финансироваться государством, а второй, предприятием и студентом, так как трудовой потенциал служит непосредственным источником более высоких личных доходов [19, с.128]. Однако, по мнению А. Воронина, приносящая доходы деятельность является лишь дополнением к бюджетному финансированию и не может возместить его недостаток [26, с.17].

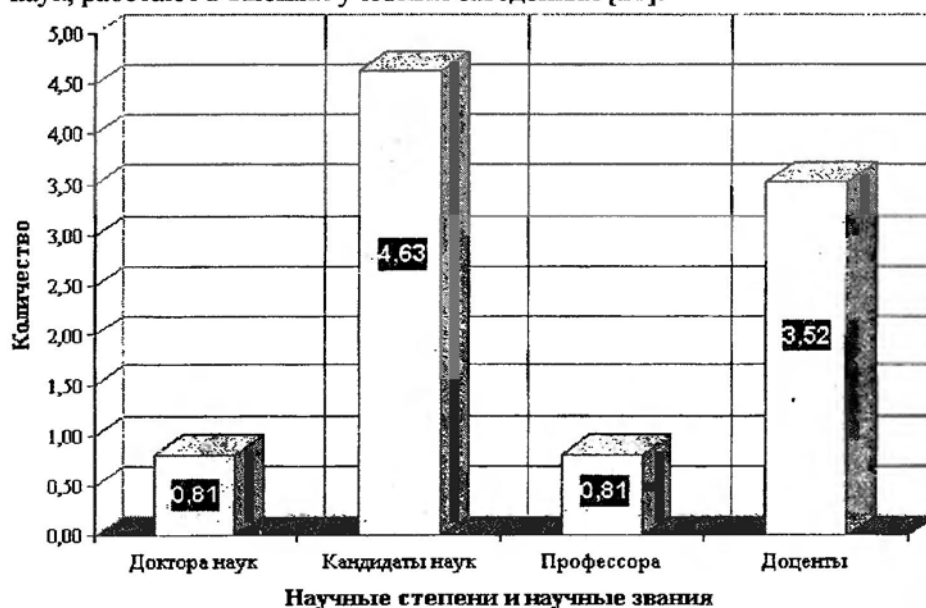
Для приобретения статуса развитого государства Украине крайне необходимо развитие всех элементов системы высшего образования, способствующее росту трудового потенциала общества. По прогнозам ЮНЕСКО уровень национального благополучия, отвечающего мировым стандартам, достигнут лишь те страны,



### **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

трудоспособное население которых на 40–60% будут составлять лица с высшим образованием [27, с. 30].

Основные функции по обеспечению образовательного процесса возлагаются на высококвалифицированные научно-педагогические кадры высшей школы. Несмотря на все современные передовые образовательные технологии, основная роль принадлежит, и будет принадлежать живому интеллектуальному взаимодействию преподавателя и студента. В процессе такого взаимодействия формируется не только необходимый базис знаний, но и отношение к своей будущей профессии, что немаловажно для выпускников вузов. Численность докторов наук, кандидатов наук, профессоров, доцентов в расчете на 100 студентов дневной формы обучения представлена на рис. 1. Почти две трети специалистов (63,4% общего числа), которые имеют научную степень доктора или кандидата наук, работают в высших учебных заведениях [28].



**Рис. 1. Численность докторов наук, кандидатов наук, профессоров, доцентов на 100 студентов дневной формы обучения (по состоянию на 2004 год) [28].**

Стратегия решения проблемы формирования квалифицированного профессорско-преподавательского состава включает в себя два направления. Первое направление связано с привлечением профессорско-преподавательского состава, имеющего значительный опыт работы в вузах и обладающего высоким уровнем компетенции в сфере своей профессиональной деятельности. Что касается практических занятий, семинаров и других форм развития практических навыков работы, то для их успешного проведения предпочтительно использовать состав преподавателей, работающих непосредственно в сфере преподаваемых ими видов деятельности.

Сочетание академических, вузовских преподавателей и представителей профильных ведомств в значительной степени усиливают образовательный процесс с точки зрения его качества и практической направленности.

Важно подчеркнуть, что процесс формирования и совершенствования профессорско-преподавательского состава должен быть постоянным. Такой подход позволит поддерживать достаточно высокий профессиональный уровень и стабильность кадрового корпуса вуза. Для решения этой задачи необходимо разработать стратегию привлечения кадров, ориентированную на постоянный анализ соответствующего сегмента рынка трудовых ресурсов.

Второе направление кадрового обеспечения вуза квалифицированными специалистами должно быть ориентировано, в большей степени, на перспективы развития вуза, что весьма актуально и важно в условиях крайнего истощения и слабого воспроизводства преподавательских кадров. Основное содержание данного направления работы связано с формированием кадрового резерва преподавательского состава вуза, на основе использования собственного трудового ресурса. Необходимо производить целенаправленную работу по выявлению наиболее перспективных студентов, которые по завершении обучения в вузе могли бы продолжить работу в нём в качестве ассистентов и преподавателей.

По нашему мнению оно было и остается одним из наиболее перспективных направлений в работе отечественных вузов, связанных с воспроизводством кадрового ресурса. Здесь можно выделить два неоспоримых преимущества. Первое связано с более адекватным и надёжным пониманием реальных способностей и перспективных возможностей кандидатов. Второе преимущество касается возможности в период завершения обучения в вузе пройти дополнительную практику в сфере преподавательской деятельности. Кроме того, нельзя не констатировать тот факт, что отношение выпускника к своему вузу в период работы в нём скажется самым позитивным образом как на мотивации своей деятельности в качестве преподавателя, так и на более оперативной адаптации в преподавательской среде. Безусловно, в данном случае положительным является и укрепление общей социально-психологической атмосферы вуза, являющейся тем связующим фактором, который способствует развитию общего мотивационного поля всего коллектива вуза.

Со своей стороны государство на законодательном уровне должно обеспечивать условия для повышения престижа и социального статуса научно-педагогических работников, их профессионального и культурного роста, осуществлять постоянное повышение социальных затрат на систему образования и проведение активной социальной политики.

**Выводы.** Методологической основой развития трудового потенциала, в том числе и в Украине, может служить теория человеческого капитала, а концепция развития этого потенциала характеризуется расширением человеческих возможностей путем приобретения знаний и совершенствования профессиональных навыков с последующим использованием их в производительных целях, в культурной и политической деятельности. В экономическом отношении развитие

## **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

человеческого потенциала в современном обществе требует больших материальных затрат. В современных условиях в Украине отсутствуют такие возможности. Поэтому для нас важна поэтапная реализация концепции развития человеческого потенциала, позволяющая на каждом шаге выделять соответствующие приоритеты и искать источники их финансирования.

### **Список литературы**

1. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G.S. Becker. – New York: National Bureau of Economic Research, Columbia University Press, 1975. – 615 p.
2. Schultz T.W. Education and Economic Growth / Social Forces Influencing America Education; Ed. N.B. Henri. – Chicago: National Society for the Study of Education, 1961. – 630 p.
3. Бреслав Л., Лисовик Б., Ломова И. Кадровый потенциал и пути его повышения // Человек и труд. – 2003. – № 4.
4. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 750 с.
6. Филлер И. Покупательная сила денег. – М.: Дело, 2001. – 318 с.
7. Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: Изд. 2-е: в 30 т. – М.: Госполитиздат, 1960. – т.23. – 907 с.
8. Петти В. Экономические и статистические работы. Т. I и II. – М.: Соцэкгиз, 1940. – 560 с.
9. Формирование заработной платы: взгляд через «призму» профессий / Л. Белокодная, В. Гимпельсон, Т. Горбачева, О. Жихарева, Р. Капельников, А. Лукьянова. Препринт WP3/2007/05. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 44 с.
10. Каленюк И. К вопросу об образовательном потенциале страны // Экономика Украины. – 2001. – № 11. – С. 70–76.
11. Экономика народного образования / В. Жамин, С. Костянян, В. Розов, В. Усанов; Под ред. С.Л. Костяняна. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Просвещение, 1986. – 336 с.
12. Щетинин В., Хроменков Н., Рябушкин Б. Экономика образования: Учеб. пособие. – М.: Рос. пед. агентство, 1998. – 306 с.
13. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – К.: Знання-Пресс, 2002. – 313 с.
14. Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 286 с.
15. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. – М.: Наука, 1982. – 471 с.
16. Турроу Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир: Пер. с англ. – Новосибирск: Новосиб. хронограф, 1999. – 237 с.
17. Бреслав Л., Лисовик Б., Ломова И. Человеческий капитал: организация и эффективность накопления в условиях формирования рынка труда. – СПб.: ОАО "ИФИ", 2002. – 161 с.
18. Сиз-Клемент Ф. Финансовый кризис университетов: [Реферат] // Alma mater (Вестн. высш. шк.). – 1997. – № 11. – С. 27–30.
19. Ким М.Н. О финансировании высшей школы в условиях рыночной трансформации экономики // Соц. экономика. – 2001. – № 2. – С. 125–130.
20. Лагутін В.Д. Фінансові проблеми платного навчання у державних вищих закладах освіти // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С. 95–99.
21. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку. – К.: ТОВ "Кадрі", 2001. – 326 с.
22. Тищенко Н.Г., Лившиц В.Б. Концепция реформирования экономики системы образования // Экономика образования. – 1999. – №1. – С. 27–35.
23. Рыбников А.М. Исследование оптимального соотношения государственных и общественных инвестиций в образование (зарубежный опыт) // Обеспечение доступности информации: проблемы науки, образования, практики. – Ялта. – 2004. – С.45–53.
24. Гончаренко М.Л. Ценовые стратегии вузов на рынке образовательных услуг // Вісн. Харк. держ. політехн. ун-ту. – 2001. – Вип. 131: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – С. 54–58.

25. Ніколаєнко С. Забезпечення якості вищої освіти – важлива умова інноваційного розвитку держави і суспільства // *Освіта України*. – 2007. – №16-17. – С. 1-21. – [Матеріали до доповіді міністра освіти і науки С. Ніколаєнка на підсумковій колегії МОН України 1-2 березня 2007 року, м. Харків].
26. Воронин А.А., Беляков С.А. Вопросы совершенствования финансирования высшего образования // *Финансы*. – 1998. – № 9. – С. 15–18.
27. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры [5–8 окт.1998 г., Париж] // *Alma mater* (Вестн. высш. шк.). – 1999. – № 3. – С. 29–35.
28. Развитие системы образования в Украине в 1995-2004 гг.: Национальный доклад // *Образование в СНГ: проблемы и перспективы*. – 2005. – №1. – С. 7-28.

***Рибников А.М., Рибников М.С.*** Джерела формування і шляхи підвищення трудового потенціалу ВНЗ.

Визначені основні напрямки забезпечення кадрового потенціалу вузів, котрі полягають в поступовій реалізації концепції розвитку людського потенціалу, що дозволяє на кожному кроці виділяти відповідні пріоритети та шукати джерела їх фінансування.

***Ключові слова:*** трудовий потенціал, освіта, ринок, вища школа.

***Rybnikov A.M. and Rybnikov M.S.*** Sources of forming and way of increase of labour potential of High Schools.

Basic directions of providing of skilled potential of High Schools, consisting of stage-by-stage realization conceptions of development of human potential, are certain, allowing on every step to select the proper priorities and search the sources of their financing.

***Key words:*** labour potential, education, market, high schools.

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

**УДК 930.9 + 338 (477.75)**

**Соколова Ж.В.**

## **КРЫМСКОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПЛОДОВОДСТВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ**

В статье рассматривается инновационный для начала XX века проект использования американского и западноевропейского опыта для перевозки и более длительного срока сохранности фруктов и других продуктов питания путем предварительного охлаждения. В рассматриваемый период самыми продуктивными отраслями сельскохозяйственного производства Крыма являлись - садоводство и виноградарство. На современном этапе возросший спрос на экологически безопасные сорта плодовых, ягодных и орехоплодных культур настоятельно требует тщательного изучения прошлого опыта. С этой целью необходимо провести целый ряд исследований по возрождению генофонда местных сортов плодовых культур.

*Ключевые слова:* предварительное охлаждение, плодоторговля, аборигенные сорта, генофонд.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе экономического развития Крымского региона особое внимание уделяется интродукции и селекции не только высокопродуктивных, но и экологически безопасных сортов плодовых, ягодных и орехоплодных культур. Для этого необходимо обратиться к рассмотрению инновационных методов и приемов начала XX в., совершивших подлинную революцию в деле по сохранению и транспортировке крымских фруктов в столицы Российской империи и даже в Сибирь и за границу. Комитет по науке и региональному развитию при Совете министров Автономной республики Крым выступил инициатором проведения исследований по возрождению генофонда местных сортов плодовых культур. Их специальная коллекция создается сейчас на Крымской опытной станции Института садоводства УААН и нововведения прошлых лет сегодня приобретают новую актуальность.

Степень изученности проблемы такова, что, несмотря на достаточно большое количество работ, освещающих различные аспекты хозяйственной деятельности Крыма в период губернии (1802-1917 гг.), мало кто из исследователей ставит перед собой задачу изучения экономической истории Крыма как самостоятельного раздела научного знания. Сложность заключается в том, что многие историки не придают достаточного значения изучению экономических законов, а экономисты, в свою очередь, недооценивают роль исторического опыта. Вопросы возрождения накопленных старшими поколениями знаний и опыта в области плодоводства Крыма на современном этапе находят все большее значение. Свидетельство тому, недавнее (в 2001 г.) переиздание вышедшей в 1912 г. монографии известного селекционера и садопромышленника Льва Симиренко «Крымское промышленное плодоводство», в которой большое место занимали вопросы внедрения новых методов культивирования местных аборигенных и иностранных сортов плодовых деревьев.

Целью работы является исследование архивных документов, содержащих сведения о состоянии и уровне развития промышленного плодоводства в начале XX в. в Российской империи и Таврической губернии в частности. Внедрение крымскими садоводами в начале прошлого столетия нововведений в области использования холода для улучшения качества фруктов, продления срока их сохранности и возможности перевозки на большие расстояния – предмет данного исследования.

Проблемы сохранности и доставки крымских плодов в центры Российской империи на протяжении многих лет оставались не разрешенными. История вопроса ведется с середины XIX в. В то время путь крымских фруктов на столичные рынки составлял 2-2,5 месяца и нередко в конце путешествия товарный вид их оказывался плачевным. Ситуация значительно улучшилась с введением в эксплуатацию в 1875 г. первой железной дороги с пассажирским движением Лозовое-Севастополь. Следующим шагом на пути повышения коммерческой отдачи от самой прибыльной в Крыму отрасли сельского хозяйства – плодоводства явился новый технический способ сохранности продуктов – постройка складов-холодильников на железнодорожных станциях.

Потребности в хороших холодильниках для сохранения скоропортящихся пищевых продуктов в Российской империи в начале XX столетия становятся особо актуальными. Периодическая печать непрерывно сообщала об интересе у всех слоев населения и о стремлении различных обществ и отдельных лиц перейти к практическому внедрению в жизнь столь распространенных в Европе и необходимых в России холодильных установок. Торговые дома, главным образом, Москвы предлагали свои услуги по поставке первоклассного ледоделательного оборудования машиностроительного завода «Германия», который существовал к началу века уже более 100 лет и имел богатый опыт в этой области. [1, Л.4.].

Идея организованной работы в области холодильного дела в России принадлежит Москве. Еще в 1901 г. по инициативе председателя Императорского Московского Общества Сельского Хозяйства князя Щербатова был издан сборник по скотоводству, в который вошли статьи по холодному делу, а затем в декабре 1903 г. было созвано при Обществе Сельского хозяйства совещание по вопросу о новых способах по перевозке и хранению скоропортящихся продуктов. Для разработки и осуществления задач холодильного дела тогда же была избрана комиссия под председательством профессора Д.Н. Головнина, которому было поручено организовать в Москве в 1904 г. выставку холодного дела, но русско-японская война нарушила эти планы.

Комиссия прервала работу до 1910 г. 12 марта в Московском обществе сельского хозяйства инженер М.Т. Зароченцев сделал сообщение на тему «Холодильное дело в Москве», результатом которого было создание особой комиссии по холодильному делу для разработки программы постоянно действующего комитета.

19 марта состоялось первое заседание, где была утверждена первая программа действий и рассмотрен накопленный в мире опыт. [1, Л.45]

## **КРЫМСКОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПЛОДОВОДСТВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ**

---

Прошедший в Вене конгресс засвидетельствовал поразительные результаты, достигнутые в Америке при перевозке фруктов, мяса и других скоропортящихся продуктов при помощи охлаждения.

Не входя в детали техники производства, можно с уверенностью сказать, что это французское изобретение – искусственное охлаждение – принимало в рассматриваемый период размеры индустрии.

До начала XX века считалось, что холодные склады являлись самыми значительными результатами великого изобретения Ш. Теллера; однако, позже, если судить по результатам, достигнутым за границей при использовании низких температур, оказалось, что они находили большее применение в перевозке продуктов.

Холодильниками являлись багажные вагоны, известные под именем «вагонов-ледников». Недостатком этих сооружений было то, что для целей охлаждения свои приспособления этот вагон применял на всем протяжении пути. Однако, теория и практика нескольких лет показали большой эффект в том, чтобы охлаждать скоропортящиеся продукты, предназначенные к перевозке, перед их погрузкой и малую эффективность после сбора. Вагон-ледник принимал продукты теплые в холодную влажную атмосферу; предварительное охлаждение, напротив, позволяло фрукты поместить в густую струю холодного и сухого воздуха на месте самого произрастания.

Чтобы продемонстрировать пользу подобного предварительного охладителя, Министерству Земледелия США пришлось построить подвижную холодильную станцию, установив холодильные машины на специальные вагоны, и американские сельские хозяева могли, таким образом, видеть в различных пунктах производства сравнительные результаты отправки теплых или холодных продуктов.

Было установлено, что не только растительные продукты, например помидоры, могли путешествовать лучше и несравненно дольше, но, что еще эти последние могли быть собраны спелыми и менее зелеными; наконец, будучи охлажденными, они без потерь ожидали времени отправления транспорта, либо, же прибывая на место, на рынке могли ждать наиболее благоприятного момента для продажи.

Если считать, что коммерческий успех от перевозки и продажи можно значительно улучшить с помощью умелой упаковки, то, судя по результатам, способ охлаждения позволял упаковывать растительные продукты в холоде, тем самым предохраняя их от брожения, которое начиналось вскоре после сбора.

Охлаждающая энергичная вентиляция укрепляла фрукты, неудобства пути для них становились менее чувствительными, и фрукты могли находиться в пути в два или три раза дольше, чем при обыкновенном способе перевозки; наконец, они прибывали в лучшем состоянии и на рынках оценивались значительно выше.

Россия все более и более развивалась в начале XX века в сельскохозяйственном отношении. Крым, Кавказ и Туркестан - территории с благоприятным климатом становились богатейшими районами плодоводства. Внутренние потребительские рынки на начало столетия были слабо удовлетворены; душевое потребление фруктов в Российской империи было ничтожным по сравнению с потреблением в других странах. Отсюда озабоченность в развитии производства и плодоторговли, также ранних овощей и доставки их в хорошем состоянии в Москву, Петербург, Киев, Варшаву и другие города империи.



С введением в обиход искусственного охлаждения многие нежелательные явления – скачущие рыночные цены, искусственное их вздутие, спекуляция должны были отойти совершенно с поля торговых операций, и вместо них в торговлю пришел бы математически-коммерческий расчет, постоянные рыночные цены; фрукты и плоды могли быть на рынках круглогодично.

Для России первостепенной задачей в рассматриваемый период являлось удовлетворение внутренних рынков; но, наряду с этим актуальной становилась и идея внешнего экспорта фруктов и овощей в Германию, Англию и др. страны. Тем более, что в самом начале XX века предпринималась попытка экспортировать фрукты из Крыма в Англию. На Международной выставке в Париже в 1900 г. особо было отмечено качество крымских фруктов, не уступающих лучшим французским и венгерским сортам. Возможность развития экспорта фруктов из Крыма и Туркестана в Англию и Германию в большом количестве могла появиться при соблюдении рациональных и необходимых условий холодного хранения и холодной перевозки.

Практически организация перевозки фруктов при помощи охлаждения могла быть следующей.

Используя опыт США, уместно и необходимо было сделать в России следующее – создать многочисленные холодильные станции, преимущественно в земледельческих центрах производства и погрузки. Эти станции должны были быть недалеко, или лучше даже в черте железнодорожных станций. Некоторые из этих сооружений могли быть сделаны подвижными, чтобы их передвигать по различным округам в зависимости от трсбования сезона.

Америка, являющаяся часто примером, достойным подражания, в холодильном деле много дала поучительного материала, а 30-летний опыт заставлял русских не открывать новых истины, которые там давно уже были отвергнуты, а учиться у американцев последним достижениям холодильной техники.

Правительство США и Управление железных дорог не останавливались даже перед крупными затратами. Так, холодильная станция в Рузевилле обошлась в 470 000 руб., а таких станций у американцев было несколько.

Для России не только нужны были крупные холодные склады и предварительное охлаждение продуктов на месте погрузки, но еще и пропаганда вообще применения искусственного охлаждения. В этом отношении, бесспорно, подвижная холодильная станция, курсирующая по сети русских железных дорог, могла бы сыграть значительную роль.

Название «предварительное охлаждение» лучше всего характеризовало те принципы, которые положены были в основу холодного хранения и холодной перевозки; предварительное охлаждение поставило торговлю фруктами в Америке на совершенно иные начала, расширив районы производства и потребления, улучшив качества поступающих на рынки товаров и урегулировав цены.

Сравнивая неудобства вагонов-ледников, в которых перевозились фрукты без предварительного охлаждения, делались следующие выводы:

Охлаждение перед погрузкой представляло следующие удобства хозяевам:

## **КРЫМСКОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПЛОДОВОДСТВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ**

---

фрукты могли быть доставлены потребителям в состоянии натуральной зрелости, в том виде как они были собраны на месте произрастания;

процессы порчи были менее быстры, а в результате - сокращение денежных потерь;

фрукты имели бы лучший внешний вид, отчего увеличивалось бы потребление и рыночная стоимость (на 25% выше стоимости фруктов без предварительного охлаждения);

прибывая на место назначения, фрукты лучше сохранялись; можно было в случае необходимости продолжить период продажи и избежать тем самым неминуемого понижения цен на переполненных рынках [1, Л.42].

Изучая американский опыт было выявлено, что различных систем предварительного охлаждения в Америке выработано было несколько. Существовали неподвижные и подвижные холодильные станции. Например, подвижная холодильная станция по системе Купингама. Это был небольшой аппарат 2 1/4 саж. длины и 1 1/4 саж ширины устанавливался на открытой платформе. Аппарат имел изолированную воздушную камеру, куда входили змеевидные трубы, погруженные в смесь льда с солью и соединенные с отверстиями вагона сверху и снизу у двери.

Особый двигатель приводил в действие всасывающий насос, который в одну минуту выкачивал 100 куб. м. воздуха, т.е. почти весь объем вагона; воздух проходил по змеевику и охлаждался ниже 0 градусов. В течение нескольких минут весь почти теплый воздух с газами от фруктов и овощей выкачивался и заменялся чистым, сухим, холодным воздухом из той же воздушной камеры. В течение около 1/2 часа температура фруктов в вагоне понижалась с 30 до 5 градусов, значительно уменьшалась влажность, лед меньше таял, и в пути можно было находиться до 7-8 дней! Фрукты, бесспорно, получались в лучшем виде и продавались на 20-25% выше фруктов, привезенных без предварительного охлаждения.

Стоимость такой передвижной станции составляла 3 000 руб.; охлаждение одного вагона обходилось около 40 руб., так что при загрузке 400 пуд. на 1 пуд расходовалось всего 10 коп.

Этот способ охлаждения особенно удобен был для употребления на небольших погрузочных станциях, где трудно было построить постоянные холодильные станции со складами.

Примеру Америки последовала на Европейском континенте Франция, построившая экспериментальную станцию в Шаторенаре около Марселя. Эта станция давала России пример, достойный подражания. Не дожидаясь правительственной помощи и поддержки, французские ассоциации холода на общественные суммы и частные пожертвования создали научно-общественное учреждение для производства опытов холодного хранения и холодной перевозки скоропортящихся пищевых продуктов.

Этот опыт демонстрировал, следовало ли дожидаться того момента, когда Министерство Земледелия, Путей Сообщения, Торговли и промышленности придут на помощь сельскому хозяйству и дадут возможность применить, если не в широких размерах, то хотя бы в виде опытов, идею предварительного охлаждения. Или, быть

может общественным организациям, сельскохозяйственным и другим обществам стоило самостоятельно заняться разработкой и организацией практического применения искусственного охлаждения.

Естественно, как показывал пример других стран, применение холода при хранении и перевозке пищевых продуктов давал значительный толчок, прежде всего, развитию самого сельского хозяйства, затем расширял районы производства и потребления; вызывал к жизни новые отрасли труда и промышленности и, вообще говоря, явился могучим фактором во всей российской сельскохозяйственной промышленности.

Кроме перечисленных продуктов, этот способ актуален был и для перевозки мяса, рыбы, масла, яиц, дичи, вина и проч., не менее нуждающихся в холодной перевозке продуктов.

Крымское общество плодоводства после сделанных в Крыму докладов о предварительном охлаждении прониклось идеей необходимости устройства специальной холодильной станции в Симферополе. Они нужны были также и в Туркестане и на Кавказе.

Ниже приведем, интересный, на наш взгляд, документ - общие сметные соображения по постройке и оборудованию холодного склада для фруктов на станции Симферополь.

Единовременные затраты

А. Постройка здания.

- 1) Постройка холодного склада с машинным помещением и платформами – 137000 руб.
- 2) Устройство конторы, служб и заборов с мостовыми и асфальтовыми работами – 5000 руб. Итого - 142 000 руб.

Б. Холодильное оборудование.

- 3) Компрессора, оросительные конденсаторы, рефрижераторы, воздухоохладители, насосы, вентиляторы и проч. – 70 000 руб.
- 4) Двигатели, трансмиссия, динамо-машина, электромоторы, подъемники и проч. – 55 000 руб. Итого – 55 000 руб.

В. Общие расходы.

- 5) проводка электрического освещения – 1 500 руб.
- 6) водопроводные и канализационные работы – 1 000 руб.
- 7) весы, тележки – 1 000 руб.
- 8) противопожарные приспособления – 1 000 руб.
- 9) расходы по организации дела – 2 000 руб.
- 10) администрация на время постройки – 4 000 руб.
- 11) %% за время постройки на часть строительного капитала (авансы) – 1000 руб.
- 12) непредвиденные расходы – 1 500 руб.

Итого: 13 000 руб.

Всего: 280 000 руб.

2. Эксплуатационные расходы

- 1) Нефть для двигателей Дизеля при работе 6 месяцев в году и цен нефти 40 коп. за пуд:

**КРЫМСКОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПЛОДОВОДСТВО:  
ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ**

0,4 (40x18x30x6) = 4 050 руб.

2) смазочный и обтирочный материал – 1000 руб.

3) добавление аммиака - 300 руб.

4) соли – 250 руб.

5) расход воды – 1000 руб.

6) служебный персонал:

заведующий холодным складом в год – 1 200 руб.

машинист – 900 руб.

помощник машиниста – 480 руб.

конторщик – 480 руб.

сторож – 240 руб.

7) ремонт зданий (около 1% от стоимости) – 1300 руб.

8) ремонт холодильного оборудования и двигателей (около 2 % от стоимости) - 2 500 руб.

9) возобновление инвентаря – 300 руб.

освещение холодного склада и конторы – 500 руб.

10) амортизация здания 5% - 6 500 руб.

11) амортизация машин 8% - 10 000 руб.

12) страховка, налоги, пошлины – 2 000 руб.

13) непредвиденные расходы – 2 000 руб.

ИТОГО: 35 000 руб.

### 3. Смета доходов

Принимая коэффициент загрузки холодного склада  $\frac{2}{3}$  и продолжительность работы в 6 месяцев получаем:  $100\,000 \times 6 \times \frac{2}{3} = 400\,000$  пудо-месяцев.

Устанавливая сбор за нагрузку, выгрузку, взвешивание при приеме и отправке товара, страхование и проч. в 1 коп. с пуда, имеем при грузообороте в 800 000 пудов:  $800\,000 \times 0,01 = 8\,000$  руб. При стоимости хранения фруктов в 10 коп. с пудо-месяца в год получается:  $400\,000 \times 10 \text{ коп.} = 40\,000$  руб. [2, Л.39]

Смета на устройство холодного плодохранилища 500 пуд. На 1000 пуд.

1. деревянное здание с изоляцией	900 руб.	1200 руб.
2. фундамент	100	100
3. холодильная машина производительностью 3300 калорий в час		2000
4. тоже 6000 калорий в час		3100
5. бак для рассола	240	240
7. охладительные трубы из оцинкованного железа с соединениями и креплениям	500	650
7. заряд аммиака и рассола, необходимый для пуска в ход устройства	50	150
8. трансмиссия к компрессору, насосу и т.д. с ремнями	150	150
9. монтаж всего устройства и пробная работа	300	300
10. вентиляция	50	100
11. водопровод и проч.	100	100
12. технический надзор и другие расходы	410	410
ИТОГО:	4 900	6 500 руб. [2, Л.3]

Таким образом, внедрение в крымское промышленное плодоводство в начале XX в. новейших методов использования холода для сохранения и перевозки фруктов имело революционное значение, позволив выйти самой доходной отрасли сельского хозяйства Крыма на новые рубежи. Экономический эффект инновации давал возможность крымскому плодоводству выйти на международный рынок – рассматривался проект экспорта фруктов на рынки Великобритании, поставки их в Сибирь и на Дальний Восток. Только с устройством холодильных складов в местах производства и потребления, а также создания специализированного железнодорожного транспорта могла осуществиться идея холодного дела и Россия смело могла бы выступать на международных рынках с пищевыми продуктами, что упрочило бы экономическое положение страны в целом и способствовало бы расцвету и популяризации крымского плодоводства. Все эти проблемы на современном этапе экономического развития получают новый импульс и комплексное их решение невозможно без возрождения положительного опыта прошлых столетий.

**Список литературы:**

1. Ф125. – Оп.1. – Д.62. Переписка по холодильному делу. Протоколы по устройству холодильников. В деле имеется чертеж холодильника. Начато 12 января 1911 г – окончено 5 декабря 1911 г. на 68 л.
2. Ф125. – Оп.1. – Д.70. Переписка по устройству холодильника. Протоколы заседаний комиссий по выбору места для строительства холодильников и др. начато 1 января 1913 г – окончено 10 августа 1913 г на 41 л.

**Соколова Ж.В. Крымское промышленное плодоводство: исторический опыт инноваций**

В статті розглядається інноваційний для початку XX століття проєкт використання американського та західноєвропейського досвіду для транспортування та більш довгого строку зберігання фруктів та інших продуктів харчування шляхом передчасного охолодження. В розглядаємий період були продуктивними галузями сільськогосподарського виробництва Криму є - садівництво та виноградарство. Зростаючий попит на екологічно безпечні сорти плодових, ягідних та горіхоплідних культур потребує ретельного вивчення минулого досвіду. З цією метою необхідно провести цілу низку досліджень по відродженню генофонду місцевих сортів плодових культур.

*Ключові слова:* передчасного охолодження, плодоторгівля, аборигенні сорти, генофонд.

**Sokolova J.V. Крымское промышленное плодоводство: исторический опыт инноваций**

We consider the problem of nowadays condition of the most productive branches of the Crimean agricultural production of the previous centuries – gardening and viticulture in this article. The increased demand on ecologically safe kinds of fruit, berry and nut crops obligatory demands the thorough study of the previous experience. In this way you need to make a number of research works into revival of genofond of the local kinds of fruit crops.

*Keywords:* предварительное охлаждение, fruit-trade, the breeding of aboriginal kinds, genofond.

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

УДК 330:001+0040

*Шутаева Е.А.*

## РАЗВИТИЕ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ИНФОРМАТИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

В статье рассмотрены основные тенденции развития мирового рынка научно-технических услуг, особенности формирования рынка научно-технических услуг в Украине.

**Ключевые слова:** рынок научно-технических услуг, лицензионная деятельность, информатизация.

### 1. ВВЕДЕНИЕ.

Международная торговля услугами на протяжении последних десятилетий является одним из наиболее быстро растущих секторов мирового хозяйства. Можно даже констатировать, что рынок услуг в значительной мере является движущей силой мирового производства, научно-технического прогресса и всей системы международных экономических отношений. Сфера услуг превратилась в крупнейший сектор хозяйства: на нее приходится 62 – 74% мирового ВВП (что значительно больше доли товарной торговли) и 63 – 75% общей численности занятых.

Одной из предпосылок интеллектуализации человеческой деятельности, в общем, и экономической деятельности в частности выступает уровень развития научно-технических услуг, которые обеспечивают не только проведение исследований и разработок, подготовку научных кадров, но и использование, и распространение результатов научно-технической деятельности в обществе и в экономике. Предоставление научно-технических услуг эволюционирует от деятельности, где коммерческий эффект не наблюдается, к предоставлению услуг с целью получения прибыли.

В условиях рыночной трансформации в Украине актуальность приобретает проблема привлечения отечественных субъектов научно-технической деятельности к процессам коммерциализации не только научно-технической продукции, но и научно-технических услуг, что формирует новый объект для исследований – рынок научно-технических услуг.

Актуальность проблемы формирования отечественного рынка научно-технических услуг и разработки на уровне государства инструментария для регулирования его развития, обусловлена необходимостью ориентации рыночных преобразований в Украине на информатизацию и интеллектуализацию, т.е. экономику, которая базируется на знаниях.

Вопросу развития научно-технической сферы и научно-технических услуг посвящено много работ зарубежных исследователей, среди которых необходимо выделить: И.И. Дюмулена [5], В.Л. Иноземцеву [6], Б. Санто [10]. В отечественной науке теоретические основы развития научно-технической сферы нашли отражение в работах О. Амоши [1], Ю.М. Бажала [2], Н.П. Гончаровой [3], О.В. Гаврилюка [4], Б.А. Малицкого [7], С.Ф. Попова [8], В. Рихтыка [9], Л.А. Шаповаловой [11].

Анализ научных публикаций, посвященных рассматриваемой проблематике, показал, что существует ряд аспектов в данной сфере, которые требуют научного

обоснования. В иностранной и отечественной литературе внимание уделяется изучению преимущественно двух видов научно-технической деятельности – исследований, разработок и подготовки научных кадров. Значительно меньше работ посвящено такой составляющей научно-технической деятельности как предоставление научно-технических услуг, и практически не исследованными остаются процессы формирования рынка научно-технических услуг в Украине, что обусловило актуальность темы исследования.

## **II. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ.**

Целью данной статьи является исследование процессов становления научно-технических услуг как самостоятельного вида деятельности на основе изучения международного рынка научно-технических услуг и выявления специфики его развития в Украине.

## **III. РЕЗУЛЬТАТЫ.**

Развитие НТР привело к созданию во второй половине XX века в рамках мирового рынка услуг рынка научно-технических услуг.

Страны ОЭСР выступают лидерами мирового рынка научно-технических услуг. На их долю приходится около 85% всех затрат на науку и технику при 62% технического персонала в мире. Расходы на научные исследования и разработки в США и Японии составляют до 3% ВВП, в странах ЕС до 2% ВВП. На информатизацию и интеллектуализацию экономики взяли курс и некоторые развивающиеся страны. Так на Китай, Индию и новые индустриальные страны приходится 10% мировых затрат на исследования и разработки, что соответствует 0,7 – 1,3% их ВВП.

В мировой торговле услугами доля научно-технических услуг составляет 45%. Быстрыми темпами развиваются лицензионная деятельность (14%) и инжиниринговые услуги (10%). [12]. Стремительно растет консультационный бизнес, функцией которого является разработка и предоставление клиентам научных решений самых разных хозяйственных проблем в виде информации, экспертизы, консультаций или прямого участия по контрактам в управлении, изучении рынков, разработке и реализации мер по повышению эффективности и т.п. Лидирующие позиции на данном рынке занимают: США, Япония, Великобритания, Германия (см. табл. 1).

На мировом рынке торговля лицензиями известна еще с начала XX века. Общая сумма поступлений от продажи лицензий увеличилась с 1,2 млрд. долл. в 1960-х гг. до 40 млрд. долл. в 2005 г. География расширения достижений НТР очень неравномерна и в основном зависит от научно-технического потенциала стран. Так, 9/10 мирового объема патентов и лицензий, а также затрат на научно-исследовательские и проектно-экспериментальные разработки приходится на несколько развитых стран: США, Японию, Великобританию, Германию, Францию, Италию, Нидерланды, Швецию, Швейцарию. Доминирующее положение в экспорте лицензий занимают США, которые получают более 55% мирового объема поступлений от лицензионной торговли. Второе место по экспорту лицензий принадлежит Швейцарии, третье – Великобритании, четвертое – Италии. Главные импортеры лицензий – Япония, Италия, Германия, Франция [14].



**РАЗВИТИЕ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР  
ИНФОРМАТИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Таблица 1

Ведущие экспортеры и импортеры научно-технических услуг

Страна	Объем реализации в мировом экспорте научно-технических услуг, млрд. долл. США		Объем реализации в мировом импорте научно-технических услуг, млрд. долл. США	
	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.
США	50,3	55,3	29,9	35,0
Великобритания	30,2	35,3	11,8	15,7
Германия	27,9	31,7	39,4	41,9
Франция	9,9	21,0	15,5	18,0
Япония	19,2	19,7	25,5	25,5
Италия	15,6	15,7	18,6	19,7
Китай	9,0	10,2	5,9	8,5
Канада	8,8	9,3	8,1	7,9
Корея	8,1	5,1	7,2	8,7

Источник: [12]

Международная лицензионная торговля активно развивается между материнскими и дочерними компаниями. Содержанис и направленность этой торговли определяется, прежде всего, интересами транснациональных корпораций. Доля внутрикорпоративных поступлений прсвывает 60% всего объема лицензионных поступлений промышленно развитых стран мира. В США поступления от продажи лицензий дочерним компаниям составляют около 80% их общего объема, в Великобритании – около 50%.

Сейчас в мире действуют свыше 4 млн. патентов; каждый год подается приблизительно 700 тыс. заявок на патентование; в 2005 году доход от продажи лицензий на запатентованные объекты составил 100 млрд. долл., что в десять раз больше, чем в 1990 году. Главными «макроигроками» на данном рынке являются традиционные лидеры мировой экономики последних десятилетий — США, Великобритания, Германия, Япония, Италия, Франция, Нидерланды.

В промышленно развитых странах 80-95% прироста ВВП приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях. Объем мировой торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности ежегодно растет на 12% притом, что темпы роста мирового производства не превышают 2,5-3% в год. Кроме того, ежегодно увеличиваются объемы зарегистрированных товарных марок, на сегодня в мире зарегистрировано более 25 млн. товарных знаков. По мнению экспертов, ежсгодно эта цифра увеличивается приблизительно на миллион. В то же время стоимость известных брендов может достигать десятков миллиардов долларов США. В частности, по оценке, которую проводит журнал Business Week, стоимость бренда Coca-Cola оценивается в 69,64 млрд. долл.; Microsoft — 64,09 млрд.долл.; IBM — 51,19 млрд.долл.; Intel — 30,86 млрд.долл.; Nokia — 29,97млрд.долл.; Mercedes-Benz — 21,01 млрд.долл. [15].

С углублением международного разделения труда в условиях научно-технического прогресса связано не только развитие инжиниринговых операций, но и возникновение «полного» инжиниринга и ресинжиниринга. Реинжиниринг нельзя назвать новым способом управления предприятием, так как его теоретические

основы были разработаны еще в 80-х годах, а успешная апробация большими компаниями проводилась с начала 90-х годов. В частности, по данным «Ernst & Young», 100 больших банков Южной Америки потратили в 2005 году около 3 млрд. долл. только на реинжиниринг своих структурных подразделений. А темп роста инструментальных средств для реинжиниринга бизнес-процессов за последнее время составил в среднем 40% за год. Следует заметить, что для американской экономики реинжиниринг сегодня не является таким актуальным, как десять лет назад, но ее опыт и способы управления могут послужить хорошим примером для Украины [7].

Стремительно растет консультационный бизнес, функцией которого является разработка и предоставление клиентам научных решений самых разных хозяйственных проблем в виде информации, экспертизы, консультаций или прямого участия по контрактам в управлении, изучении рынков, разработке и реализации мер по повышению эффективности и т.п. Консультационные услуги в современных условиях представляют собой самостоятельную отрасль. Обороты больших консультационных фирм соответствуют оборотам ведущих промышленных компаний. За 2000-2005 гг. прибыль консалтинговых компаний составила около 60 млрд. долл. Наибольшие темпы расширения консалтинговой деятельности за последние годы показала фирма «Boston Consulting Group Inc.» (Бостон, США), которая увеличила объемы своей деятельности в два раза. Ее прибыль в 2005 году составила 460 млн. долл. Второй среди мировых лидеров является консалтинговая компания «Coopers & Lybrand» (Нью-Йорк, США), получившая в 2005 году прибыль в размере 2,3 млрд. долл., а на сегодня разработала и реализовала программу выхода на рынок Китая трех крупнейших фирм в отрасли продовольственного бизнеса: «Эйвон Продакт», «Хайнс» и «Бургер Кинг» [14].

Рост популярности франчайзинга как одной из коммерческих форм технологического обмена обусловлен происходящим во всем мире значительным увеличением числа малых предприятий. Фирмы, особенно специализирующиеся в области производства пищевых продуктов, стараются пользоваться старыми, хорошо зарекомендовавшими себя товарными знаками. Таких знаков сравнительно не много, наиболее популярные сегодня – в пищевой промышленности – «Макдоналдс», «Пицца Хат»; в гостиничной сфере – «Шератон», «Хилтон»; в индустрии моды – «Кевин Кляйн», «Гучи» [13]. Применение франчайзинга в разных странах дает в настоящее время значительный эффект. Так, в США франчайзинговая система обеспечивает очень высокую эффективность птицеводства. В Нидерландах и Финляндии системы кооперативов франчайзингового типа с оборотами в миллиарды долларов объединяют большую часть сельских хозяйств. В Японии почти во всех отраслях промышленности все крупные известные фирмы являются франчайзерами для тысячи мелких и средних предприятий [15].

Отечественной статистикой среди услуг по видам экономической деятельности приводятся лишь объемы исследований и разработок (объемы произведенных услуг, реализованных услуг и услуг, реализованных населению), а научно-технические услуги выделяются как составляющая научно-технической деятельности. На наш взгляд для анализа рынка научно-технических услуг (РНТУ) целесообразно

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ИНФОРМАТИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

---

использовать следующие виды научно-технических услуг: лицензионная деятельность, патентная деятельность, инжиниринг, реинжиниринг, консалтинговая деятельность, франчайзинг.

Развитие украинского лицензионного рынка начиналось с торговли лицензиями на изобретения. Так, в 1995-1996 годах доля зарегистрированных лицензионных договоров на использование изобретений составляла свыше 80% от их общего количества. Тем не менее, с 1997 года наблюдается постоянное увеличение количества сведений о выдаче лицензий на использование знаков для товаров и услуг. В 2005 году их доля достигла 69% от общего количества регистраций, которые, прежде всего, связаны с развитием отечественного рынка товаров и услуг [15].

Анализ отраслевой структуры лицензионных договоров на использование знаков для товаров и услуг свидетельствует о том, что в 1999-2003 годах более всего договоров заключалось в ликеро-водочной отрасли, в 2005 году их доля уменьшилась до 13%, а на первое место вышла сфера услуг — 60%. Снизилась, сравнительно с минувшими годами, доля лицензий, выданных в таких отраслях промышленности, как приборостроение, легкая промышленность, производство табачных изделий.

Динамична отраслевая структура лицензионных договоров на использование промышленных образцов. Первое место (30%) занимает передача права на использование промышленных образцов (большой частью в виде этикеток) для ликеро-водочных изделий. В последние годы увеличилась доля лицензионных договоров на использование промышленных образцов в таких областях промышленности, как приборостроение, строительство и в сфере предоставления услуг [15]. Следовательно, изменения отраслевой структуры лицензионных договоров на использование изобретений свидетельствует о ее постепенной трансформации.

По сравнению с минувшими годами, снижается активность иностранных фирм на украинском рынке товаров и услуг. Так, доля лицензионных договоров на использование товарных знаков, в которых лицензиаром выступают иностранные лица, в 2005 году составила 16,7% от общего количества договоров. Наибольшую активность, как и в минувшие года, проявляют фирмы-собственники товарных знаков из США, Германии и Великобритании. Среди известных фирм на украинском лицензионном рынке представленные такие фирмы, как Бритиш Америкен Табакко Инк., Гуччио Гуччи С.г.А., Филип Моррис Продактс С.А., Сосьете де Прдьюи Нестле С.А. Юнилсвер Н.В., ОАО «Нефтяная компания «Лукойл», Реемтсма Сигаретснфабрикен Гмбх [14].

Наметилась тенденция относительного улучшения структуры приобретенных лицензий. Каждый год возрастает доля более ценных объектов интеллектуальной собственности, защищенных патентами, и снижается доля беспатентных услуг. Прибыль от реализации продукции, произведенной на основе лицензий, выросла за последние годы более чем втрое [8].

Количество проданных лицензий на объекты интеллектуальной собственности также растет. Основным лицензиатом Украины является Россия (около 35% проданных за границей лицензий). Украина выдает также лицензии в Польшу (27% проданных лицензий), Китай (20%), Молдову (19%), США (8%), Иран (13%),

Южную Корею (15%), Нидерланды (10%) и еще в 13 стран мира. Украина имеет связи со многими странами мира относительно экспорта лицензионной продукции. Однако, наибольшая его часть приходится на Россию и Беларусь, а наименьшая – на США [15]. Это свидетельствует о сравнительно низком уровне технологичности отечественной лицензионной продукции, что также указывает на ее низкую конкурентоспособность и поэтому в развитых странах эта продукция не пользуется значительным спросом.

Преимущественное количество переданных иностранным потребителям по лицензионным договорам объектов (в среднем 45%) относится к экологически чистой энергетике и ресурсосберегающей технологии. Это свидетельствует о том, что значительным спросом пользуется за границей лицензионная продукция, связанная с ресурсосберегающими технологиями.

Хотя использование лицензий в целом является выгодным, но в Украине привлекаются к этой деятельности только несколько десятков предприятий, удельный вес произведенной по лицензиям промышленной продукции не превышает 0,3% ее общего производства.

Кроме того, почти все используемые лицензионные технологии не принадлежат ни к новым (имеют 10 – 15-летний возраст), ни к наукоемким. Таким образом, происходит не трансферт, а диффузия уже рыночных «отработанных» технологий. Такими являются, например, импортированные в последнее время процессы выпуска табачных изделий, кокса, полиэтилена. Можно утверждать, что происходит перемещение в Украину иностранных трудоёмких, ресурсоёмких и эколого-небезопасных производств.

В сфере торговли лицензиями и ноу-хау перед Украиной встают проблемы, которых в настоящее время и формируют соответствующий имидж государства в отрасли разработки и применения новых технологий:

- отсутствие финансовой поддержки государства, которая была бы направлена на разработку, внедрения новых технологических исследований в производстве;
- неблагоприятный инвестиционный климат в стране, сдерживающий поступление в экономику больших ТНК с передовыми технологиями;
- отсутствие налоговых льгот для предприятий, которые закупают и внедряют в производство новейшие технологические исследования.

#### **IV. ВЫВОДЫ.**

Развитие рыночной экономики Украины происходит в условиях жесткой конкуренции на национальном РНТУ и на рынках этих услуг за границей. Отставание в некоторых областях отечественной экономики от мировых лидеров, с одной стороны, и значительные достижения, даже пионерные разработки, наличие корпуса отраслевых специалистов, с другой стороны, определяют уровень и специфику участия отечественных субъектов РНТУ в международном сотрудничестве. При этом следует учитывать, что пока участие Украины в мировой торговле научно-техническими услугами не значительно. К сожалению, современные рыночные преобразования в Украине не способствуют технологическим изменениям, интегрированию страны в техноглобалистский тренд. Украина на международном рынке научно-технических

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ИНФОРМАТИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

услуг является преимущественно реципиентом и в ближайшее время не сможет выступать как равноправный научно-технический партнер развитых стран мира.

### **Список литературы**

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення // Економіст – 2005. - №6. – С. 28-32.
2. Бажал Ю.М. Основне протиріччя науково-технологічної сфери української економіки // Статистика України. – 1999. - №4. – С. 17-23.
3. Гончарова Н.П. Экономика и организация инновационной деятельности. – К.: МАНУ, 2002. – 150 с.
4. Гаврилюк О.В., Сиденко С.В. Реалії глобалізації та напрями формування інноваційної моделі розвитку України // Економіка та держава. – 2006. - №3. – С.11-18
5. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 315 с.
6. Иноземцева В.Л. Очерки истории экономической общественной формации. – М.: Таурус. Альфа. Век, 1996. – 400 с.
7. Малицкий Б.А., Шпак А.И. Историко-научные аспекты реализации Украиной европейского выбора в сфере научно-технологического сотрудничества // Наука та наукознавство. – 2001. - №3. – С. 15-23.
8. Попов С.Ф. Европейская научно-технологическая интеграция Украины: организационно-экономические механизмы для малых предприятий // Проблемы науки. – 2006. - №8. – С. 44-49.
9. Рихтук В. Інноваційне підприємництво як складова сталого економічного зростання // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №10. – С.135-142.
10. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Общ. ред. и вступ. Ст. Сазонова Б.В. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
11. Шаповалова Л.А. Финансовое обеспечение научно-технических услуг в Украине // Научно-техническая информация. – 2004. - №3. – С. 45-48.
12. 73. <http://www.wto.org>
13. 74. <http://www.iccwbo.org/>
14. 78. <http://tourism.marketing.vs>
15. 79. <http://patent.km.ua>

**Шутасва О.О.** Розвиток ринку науково-технічних послуг як фактор інформатизації світогосподарських зв'язків.

У статті розглянуті основні тенденції розвитку світового ринку науково-технічних послуг та особливості формування ринку науково-технічних послуг в Україні.

**Ключові слова:** ринок науково-технічних послуг, ліцензійна діяльність, інформатизація.

**Shutaieva E.A.** Market development of scientific and technical services as the factor of informatization of myrokhosyaystvennykh svyazey.

The basic progress trends of world market of scientific and technical services are considered in the article, features of forming of market of scientific and technical services in Ukraine.

**Keywords:** market of scientific and technical services, licensed activity informatization.

*Стаття поступила в редакцію 1 ноября 2007 г.*

УДК 330.142.2.009.12

*Шутаева Е.А., Качка А.М.*

## МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И МЕХАНИЗМ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрена сущность понятия конкурентоспособность, определена специфика формирования конкурентоспособности в условиях становления глобального информационного пространства.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, информатизация, информационные технологии, глобализация.

### 1. ВВЕДЕНИЕ.

Стремительное развитие и распространение новых технологий является важным стимулом развития мировой экономики, выступает движущей силой экономической глобализации. Информационные технологии становятся одним из наиболее значимых факторов, обеспечивающих функционирование не только мирового рынка технологий, но и мирового рынка товаров, услуг, капитала, рабочей силы. И более того, информационные технологии способствуют формированию единого мирового глобального рынка.

В высокоразвитых странах формируется постиндустриальное общество информационного типа, в котором информация играет роль основного фактора производства. Информация, знания, технологии как факторы производства дают возможность преодолеть относительную ограниченность природными ресурсами и осуществлять быстрые и эффективные изменения в любой сфере экономической деятельности.

Одним из важнейших аспектов глобализации является углубление конкуренции на всех уровнях. Существует жесткая конкуренция не только между отдельными хозяйствующими субъектами, но и между странами и регионами. В последнее десятилетие среди многих факторов, определяющих повышение конкурентоспособности, выделяются новые знания и технологии, о чём свидетельствует опыт высокоразвитых стран. В результате динамичного развития науки и технологии по показателям конкурентоспособности они занимают лидирующие позиции. Доля продукции, произведённой на основе новых знаний, воплощённых в технике и технологиях, образовании, методах организации производства составляет в передовых странах 80-90% прироста ВВП. Экономика Украины, к сожалению, все еще базируется на воспроизведении преимущественно сырьевого и низко технологического укладов. Рост ВВП на основе внедрения новых технологий составляет всего 0,7%.

Теоретические основы формирования конкурентоспособности, генезис, характер и масштабы конкуренции на мировом рынке изложены в трудах многих зарубежных, российских и отечественных экономистов: П. Кругмана, М. Портера, Г. Хамела, Дж. Сакса, М. Гальвановского, Г. Куликова, А. Гальчинского, Б. Губського, А. Филипенко. О. Билорус и Ю. Мацейко [3] рассматривают



## **МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И МЕХАНИЗМ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

---

конкурентоспособность как динамичный процесс и механизм развития страны. Вопросам повышения конкурентоспособности национальной экономики как необходимой основы выхода из затяжного кризисного состояния посвящены работы таких авторов как: Я. Базилик [2], А. Кредисов [4], В. Новицкий [5]. Л. Антонюк [1] оценивая конкурентные позиции Украины на мировых рынках, отмечает особую роль государства в повышении конкурентоспособности страны. Р. Фатхутдинов [7] и И.Смолин [6] рассматривая конкурентоспособность предприятия, конкурентные возможности отрасли и государства вводят понятие «стратегическая конкурентоспособность».

Однако, на наш взгляд, особого внимания требуют вопросы формирования конкурентоспособности на разных уровнях в условиях постиндустриального информационного глобального пространства.

### **II. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ.**

Целью статьи является выявление особенностей формирования международной конкурентоспособности в условиях информатизации и интеллектуализации современного общества на основе анализа категории конкурентоспособность.

### **III. РЕЗУЛЬТАТЫ.**

Понятие конкурентоспособности интерпретируется и анализируется в зависимости от экономического объекта, который рассматривается. Безусловно, критерии, характеристики и факторы динамики конкурентоспособности на уровне товара, фирмы, корпорации, отрасли, национального хозяйства, или нации имеют свою специфику.

Если говорить о понятии конкурентоспособности на макроуровне, то оно отображает позиции национальной экономики в системе международных отношений, главным образом в сфере международной торговли, и одновременно ее способность укреплять и расширять эти позиции. Это наиболее важный, но не единственный аспект понятия конкурентоспособности нации. Следует учитывать способность сохранять и наращивать темпы экономического роста, занятости, реальные доходы граждан.

Конкурентоспособность - это степень, с которой нация при справедливых условиях свободного рынка производит товары и услуги, соответствующие мировым требованиям и при этом увеличивает доходы своих граждан. Уровень конкурентоспособности нации определяется такими основными факторами, как:

- технология;
- наличие капиталов;
- наличие человеческих ресурсов;
- состояние внешней торговли.

Конкурентоспособность (вообще), - как социально-экономическая категория - это возможность, умение достигать законным путем наивысших экономических и социальных преимуществ. Из этого определения следует важный практический вывод о том, что конкурировать (достигать наивысших экономических и социальных преимуществ) возможно:



а) самому с собой (во времени: результаты достигнуты в предыдущий период деятельности и результативность за аналогичный последний период существенно отличаются);

б) друг с другом (соперничество за достижение чего-нибудь);

в) коллектива с коллективом;

г) продукции данного вида с аналогичной продукцией и др.

Понятно, что конкурентоспособность выступает не сама по себе, не как самоцель, а как средство для создания определенного товара (продукции), услуг разного вида.

Определение, анализ и обобщение существующих в научной и учебной литературе основных категорий, относительно конкурентоспособности позволяет охарактеризовать понятие следующим образом.

Конкурентоспособность продукции - это комплекс потребительских и стоимостных характеристик, которые определяют его успех на рынке, то есть возможность именно данного товара быть обмененным на деньги в условиях широкого предложения к другим конкурирующим товаропроизводителям.

Конкурентоспособность предприятия следует понимать, как реальную и потенциальную возможность предприятия изучать спрос (рынок), проектировать, изготавливать и реализовывать товары, которые по своим параметрам в комплексе более приемлемы для потребителей, чем товары конкурентов. Конкурентоспособность предприятия - можно рассматривать так же, как умение изготавливать и реализовать быстро и дешево качественную продукцию в достаточном количестве.

Синтетическим показателем, который объединяет конкурентоспособность товаров, товаропроизводителей, отраслей и характеризует положение страны на мировом рынке, является страновая конкурентоспособность. Конкурентоспособность страны определяется, как способность страны в условиях свободной добросовестной конкуренции производить и реализовывать товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка и повышающие благосостояние отдельных граждан и страны в целом.

Критерий конкурентоспособности - важный элемент аппарата данной категории. Определяется стабильностью места на своем рынке предприятия и его продукции, а также уровнем продажи продукции предприятия на рынках. В связи с чем, необходимо обратить внимание на одну из существенных ошибок, которую допускают отечественные предприятия. Она заключается в том, что, сосредоточивая свои усилия на выпуске отдельных видов продукции, сравнивая их с зарубежными аналогами, - не всегда лучшими, - предприятие старается превзойти их по некоторым параметрам. Критерий конкурентоспособности предприятия и его продукции, - стабильное место на мировом рынке, а не разовое, пусть даже удачное соглашение.

На наш взгляд, в многогранной практической деятельности при достижении конкурентоспособности на микроуровне акценты должны быть расставлены следующим образом:

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И МЕХАНИЗМ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

---

- 1) конкурентоспособность персонала;
- 2) конкурентоспособность предприятия;
- 3) конкурентоспособность продукции (полученная как производная первых двух).

Для производственных компаний, ориентированных на захват мировых рынков, конкурентоспособность является основным движущим фактором. В условиях достижения мировой конкурентоспособности многие компании применяют и развивают особый подход, философию «производства мирового уровня». В рамках этой философии компании, ориентированные на завоевание лидирующих позиций на мировых товарных рынках ставят перед собой следующие задачи:

- производство изделий высокого качества;
- изготовление и реализация заказа точно в срок;
- надёжность поставки;
- производство продукции по более низкой цене;
- совершенствование производства.

При чём, для большинства компаний производство товаров высокого качества рассматривается как приоритетное направление в борьбе за лидерство на мировых рынках. Фирменная система качества, созданная в рамках конкретной компании позволяет повысить конкурентоспособность компании не только путём снижения себестоимости производимых товаров и услуг, но и на основе обеспечения уверенности покупателей в получении выигрыша от сотрудничества именно с этой фирмой. Система качества фирмы ориентируется на недопущение в будущем выявленных дефектов, сбоев и задержек в процессе производства, вовлекая в эту работу весь персонал фирмы.

Таким образом, в современных условиях, условиях глобализации, факторами производства продукции мирового уровня являются:

1) внедрение концепции тотального качества. Конечная цель компании мирового уровня – в рамках каждой правильно выполненной производственной операции добиться уменьшения отходов производства и ликвидировать задержки в выполнении процесса. При этом, одним из основных путей повышения качества выпускаемой продукции является внедрение самоконтроля.

2) вовлеченность сотрудников в дела компании. Если производитель желает достичь статуса компании мирового уровня, то одним из необходимых для этого условий является вовлечение сотрудников в дела компании. Это может быть достигнуто путём внедрения предложений сотрудников, решения ряда проблем представителями разных структурных подразделений компании.

3) безотходные и энергосберегающие технологии. Применение этих технологий не только сократит зависимость от импорта энергоресурсов и сырья, затраты на их оплату, но и позволит произвести продукцию технологически нового уровня.

4) техническое обслуживание оборудования. Профилактическое техническое обслуживание позволяет добиться постоянства производственного процесса, производить качественную продукцию, увеличить производительность. В связи с чем, профилактическое обслуживание оборудования, при чём операторами, ежедневно эксплуатирующими это оборудование – одно из необходимых условий постоянного совершенствования деятельности компании производственного профиля

#### IV. ВИСНОВКИ.

Произвести конкурентоспособную продукцию или повысить конкурентоспособность фирмы – трудные, но вполне решаемые в условиях рыночной экономики проблемы. Однако повышение конкурентоспособности на мировой арене требует решения целого комплекса задач. Совершенно очевидно, что назрела необходимость не только стимулировать развитие высокотехнологичных производств, основанных на отечественных научно-технических разработках, но и активно применять передовые информационные технологии.

Так, например, использование интернет-технологий позволит расширить возможности и повысить качество предпринимательской деятельности, позволит при минимальных финансовых затратах максимально увеличить сеть сбыта продукции. Географический фактор уже не будет рассматриваться как ограничивающий фактор совместной предпринимательской деятельности. Компании сэкономят существенные средства на перемещении сотрудников между офисами, наличие различных электронных платёжных систем предоставило возможность выигрывать на самом главном в бизнесе – на времени.

#### Список литературы

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Базилук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. Монографія. – К.: НІСД, 2002. – 132с.
3. Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі// Економічний часопис ХХІ. – 2002. – №9. – С. 7-13.
4. Кредісов А., Дерев'янюк О. Конкурентоспроможність країни та стратегія просування її експорту на світовому ринку// Економіка України. – 1997. – №5. – С.28-30.
5. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948с.
6. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації. К. КНЕУ, 2004, 185с.
7. Фатхутдинов Р. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России//Общество и экономика. – 2003. – №1. – С. 31-43.
8. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть /А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, А.С.Гальчинський та ін.- К.: Либідь, 2002 – 470 с.

**Шутаєва О.О., Качка А. М.** Міжнародна конкурентоспроможність та механізм її реалізації в умовах глобалізації.

У статті розглянуті сутність поняття конкурентоспроможність, визначена специфіка формування конкурентоспроможності в умовах становлення глобального інформаційного середовища.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, інформатизація, інформаційні технології, глобалізація.

**Shutaieva E.A., Kachka A. M.** International competitiveness and mechanism of its realization in the conditions of globalization.

In the article the essence of concept is considered competitiveness, the specific of forming of competitiveness is certain in the conditions of becoming of global informative space.

**Keywords:** competitiveness, informatization, informations technologies globalization.

*Стаття постуила в редакцію 1 ноября 2007 г.*

УДК:338.48.009.12

Яковенко Е. В.

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА И НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ

В статье рассмотрены направления современной глобализации международного туризма: рост объема туристских прибытий, транснационализация, информатизация туристского бизнеса, проведен анализ инновационных аспектов стратегии конкуренции.

**Ключевые слова:** глобализация международного туризма, транснационализация, информатизация, конкурентность, инновации.

**Введение.** Важнейшей тенденцией последних десятилетий является усиление системных трансформаций мирохозяйственного развития и, в первую очередь, процессов глобализации. Глобализация выступает всеохватывающим процессом, структуризация которого позволяет выявить ряд составляющих – политическую, социальную, научно-технологическую, экологическую и экономическую (в т.ч. производственную, торговую, финансово-инвестиционную и соответствующую инфраструктуру) [20]. В современной экономической литературе делается акцент на трактовку глобализации как транснационального функционирования экономики под влиянием информационно-технологического фактора, в процессе которого стираются национально-государственные границы, а расстановка сил на мировых рынках определяется инновационными и информационными преимуществами [3,5,9,11,19].

Еще в 1980-х гг. были сформулированы общие характеристики глобализации: переход от индустриального общества к информационному, от развития техники к высоким технологиям, от национальной экономики к мировой, от централизации к децентрализации и т.д. Одним из главных проявлений глобализации явилось расширение международного разделения труда и товарообмена до глобальных масштабов. Сегодня сфера международного товарообмена охватывает почти 1/5 товаров и услуг, производимых и предоставляемых в мире, и имеет позитивную динамику благодаря использованию электронной коммерции. К числу характерных свойств глобализации В.Гусев относит также транснационализацию производства и капитала, кооперирование, усиление интеграционных процессов на уровне стран, регионов и предприятий, интернационализацию капитала; сокращение времени и транзакционных издержек на перемещение капитала благодаря информационным технологиям, возрастание роли транснациональных и надгосударственных институциональных структур, образование единого информационно-коммуникационного пространства; в т.ч. обмен информацией в научно-технической и образовательной сферах [6]. Многие аналитики отмечают, с одной стороны, усиление конкуренции в условиях глобализации и информатизации, с другой стороны, изменение ее механизма. Если в традиционных сферах международной экономики монополия увеличивает прибыли путем ограничения предложения и взвинчивания цен, то на рынке информационных технологий ее конкурентные

позиции усиливаются благодаря расширению производства и снижению цен [3], т.к. производство нового знания стоит дорого, а затраты на его воспроизводство и распространение минимальны.

Слабоизученным направлением исследования глобализации является такая форма международного обмена услугами, как международный туризм. Появились первые работы, дающие представление о сущности, типах, механизме влияния глобализации на международный туристский процесс [2,4,12,15,24], однако актуальной задачей представляется рассмотрение процессов монополизации и интернационализации в международном туризме в контексте динамической эффективности, конкурентности и создания условий для инноваций. Необходима также оценка экономического и инновационного воздействия альянсов в туризме на конкурентоспособность турпродукта отдельных стран и регионов.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей процесса глобализации в международном туризме и его влияния на инновационную стратегию конкурентности субъектов мирового туристского рынка.

**Результаты исследования.** Современный международный туризм представляет собой динамично развивающуюся глобальную подсистему, в развитии которой прослеживается прохождение тех же пространственно-временных стадий, что и в мировом хозяйстве как системе первого порядка (в т.ч. стадий зарождения и становления, развития, расширения и консолидации [7]), но ускоренными темпами и в сжатые сроки. Основными признаками глобализации международного туризма выступают:

- беспрецедентные масштабы и всеобщий характер туристского движения: в орбиту международных туристских связей вовлечены все континенты и практически все страны мира; формируется единый мировой рынок туризма;
- растущая транснационализация международного туристского бизнеса, сопровождающаяся реализацией совместных программ и образованием глобальных союзов корпораций;
- информатизация различных секторов индустрии туризма, замыкающаяся в глобальной информационной сети Интернет;
- нарастание конкурентной борьбы на мировом и региональных рынках;
- внедрение в практику туризма инновационной парадигмы как фактора конкурентоспособности.

По оценкам ВТО (World Trade Organization), 2006 г. стал рекордным для мирового туризма. Количество туристов, посетивших другие страны, достигло 842 млн. чел., и по прогнозам экспертов, к 2020 г. увеличится до 1,6 млрд. (таблица 1). Анализ динамики развития международного туристского обмена свидетельствует о постоянно растущих темпах роста числа прибытий и валютных поступлений. За текущей трехлетний период среднемировые темпы роста прибытий составили 20%, а за 2005/2006 гг. – 4,5%. Максимальный рост (10%) зафиксирован в Ю. Азии (главным образом, за счет Индии); высокие показатели отмечены также в Африке – 8,1% и Азиатско-Тихоокеанском регионе – 7,6%, минимальные (2%) – в странах Южной и Сев. Америки, что связывается с сокращением туристского потока в Канаду и Мексику, в Европе – 4 %. Таким образом, значительный, а в отдельные

## **ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА И НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ**

---

периоды скачкообразный, рост туристских прибытий демонстрируют регионы нового туристско-рекреационного освоения (прежде всего, Азиатско-Тихоокеанского), государственная политика которых часто проявляет черты активной туристской экспансии. В отличие от стабильно развивающихся районов Европы, Северной и Южной Америки, туризм в новоосвоенных регионах отличается чередованием подъёмов с затуханием и резкими спадами, вызванными форс-мажорными природными, политическими, экономическими и эпидемиологическими факторами (финансовый кризис 1997-1998 гг.; цунами 2004 г. в Юго-Восточной Азии, «птичий грипп» 2005 г. в Китае и др.).

Освоение новых районов является отражением развёртывания процесса глобализации международного туризма «вширь». Для него характерна пространственная деконцентрация и существенное перераспределение потоков. В 1950 г. на 15 стран-лидеров приходилось 97% мирового рынка путешествий, а к 2006 г. – 57,4%. В 1950 г. общемировой поток 25 млн. чел. распределялся по 15 странам, в 2006 г. потоки превышающие 1 млн. чел., направлялись в 68 стран мира. Изучение «глубины» глобализации мирового туристского пространства позволило ряду экспертов [7] оценить современную структуру международного туризма как иерархизированную центр-периферическую. Туристское ранжирование стран на основе 12 важнейших макроэкономических показателей развития туризма установило следующее распределение туристской активности: Центр мирового туристского пространства (высокоразвитые страны Сев. Америки, Европы и Азии (Япония); Полупериферия (Северная Европа, НИС Азии, страны Центрально-Восточной Европы и островные территории Средиземноморского и Карибского бассейнов); Периферия (страны Центральной и Южной Америки – «продвинутая» Периферия; экономически отсталые государства Африки и Южной Азии – «глубокая» Периферия).

Благодаря прогрессу в транспортных перевозках туристов (рост скорости передвижения, расширение транспортной сети, снижение транспортных издержек) происходит постоянное расширение туристского пространства, а именно, увеличение среднего радиуса поездок и удельного веса трансконтинентальных перемещений. Например, 51 % американцев при планировании отпуска за рубежом выбирают Европу, 26% - Азиатско-Тихоокеанский район и лишь 14% – близлежащие регионы Латинской Америки и Карибского моря.

Экономическим результатом глобализации международного туризма можно считать достижение значительного прямого и скрытого экономического эффекта. В 2006 г. валютные поступления от туризма в мире составили \$733 млрд., в т.ч. 75 стран мира заработали свыше \$1 млрд. По данным Всемирного Совета путешествий и туризма (World Travel & Tourism Council) [27], на долю туризма и связанных с ним отраслей приходится 8,3% рабочих мест мира, 9,3% прямых иностранных инвестиций, 12% экспорта и 3,6% мирового ВВП. Туристы расходуют 10,2% всех средств, которые тратятся мировыми потребителями. Преобладание туризма в торговле наблюдается по всему миру; так, у 83% стран он входит в пятерку крупнейших экспортных отраслей, а для 38% из них является ведущим источником иностранной валюты [15]. Один среднестатистический турист приносит местной экономике от \$370 в странах Центральной Европы и республиках бывшего СССР до \$1190 – в США и Канаде.



Таблица 1.

## Динамика притока международных туристов. 1990 — 2006 гг.

Регионы	Всего, млн. человек					Доля рынка, %		Изменение, %		Средне год. рост, % '00-'06
	1990	1995	2000	2005	2006	2006	05/04	06/05		
Мир	436,0	536,0	684,0	803,0	846,0	100,0	5,5	5,4	3,6	
Европа	262,3	310,8	392,5	438,7	460,8	54,4	4,3	5,0	2,7	
Северная Европа	28,3	35,8	42,6	51,0	54,9	6,5	7,8	7,6	4,3	
Западная Европа	108,6	112,2	139,7	142,6	149,8	17,7	2,6	5,0	1,2	
Центральная/ Восточная Европа	31,5	60,0	69,4	87,8	91,2	10,8	2,2	3,9	4,7	
Южная Европа/ Средиземноморье	93,9	102,7	140,8	157,3	164,9	19,5	5,9	4,8	2,7	
Азия и Тихоокеанский регион	56,2	82,5	110,6	155,3	167,2	19,8	7,8	7,7	7,1	
Северо-Восточная Азия	26,4	41,3	58,3	87,5	94,0	11,1	10,3	7,4	8,3	
Юго-Восточная Азия	21,5	28,8	36,9	49,3	53,9	6,4	4,9	9,3	6,5	
Океания	5,2	8,1	9,2	10,5	10,5	1,2	3,7	0,4	2,2	
Южная Азия	3,2	4,2	6,1	8,0	8,8	1,0	4,7	11,0	6,4	
Америка	92,8	109,0	128,2	133,2	135,9	16,1	5,9	2,0	1,0	
Северная Америка	71,7	80,7	91,5	89,9	90,7	10,7	4,7	0,9	-0,2	
Карибы	11,4	14,0	17,1	18,8	19,4	2,3	3,7	3,5	2,2	
Центральная Америка	1,9	2,6	4,3	6,3	7,0	0,8	13,2	10,8	8,2	
Южная Америка	7,7	11,7	15,3	18,2	18,8	2,2	11,9	3,0	3,5	
Африка	15,2	20,1	27,9	37,3	40,7	4,8	8,8	9,2	6,5	
Северная Африка	8,4	7,3	10,2	13,9	14,9	1,8	8,9	7,4	6,5	
Субсахара	6,8	12,8	17,7	23,3	25,8	3,0	8,8	10,4	6,5	
Средний Восток	9,6	13,7	24,5	38,3	41,8	4,9	5,9	8,9	9,3	

Составлено по World Tourism Organization (UNWTO), 2007 г. [27]



Кардинальное изменение потребительского спроса в конце 1980-90 гг. (ослабление интереса к массовым стандартизированным турам, рост информированности покупателей и их критического отношения к турпродуктам туроператоров по критерию цена/качество, усиление роли экологических мотивов при планировании поездок и т.д.) обусловило такое сопутствующее глобализации явление, как дробное сегментирование мирового туристского рынка и диверсификация туристского предложения, адресованного специализированным (целевым) контингентам потребителей. Осознание покупателями важности экологических параметров качества жизни и стремление к «обогащению жизни» (термин социологов США) путем приобретения индивидуального опыта в путешествиях определяют общемировой вектор международного туристского движения. На конференции «Tourism- 2020 Vision» (Лиссабон) ВТО были провозглашены пять перспективных для начала XXI века направлений развития туризма, среди которых приоритетными признаны экологический и приключенческий туризм.

Большое внимание в последнее десятилетие уделяется осмыслению философско-культурологического феномена глобализации международного туризма. Он заключается в рассмотрении туризма как фактора межкультурного взаимодействия и взаимообогащения культур в процессе непосредственного масштабного общения между народами разных стран. Уже в XX в. отмечалось активное взаимопроникновение культур, что позволило Пьеру Тейяру де Шардену, говоря о «планетизации» человечества, отметить, что «народы и цивилизации достигли такой степени периферийного контакта, или экономической взаимозависимости, или психической общности, что дальше они могут расти лишь проникая один в другого» [22, с. 200]. Особую роль в развитии взаимодействия культур разных регионов и народов мира и формировании общечеловеческой культуры [2] играют такие виды туризма, как познавательно-культурный, этнографический, научный и религиозный. Многие документы, принятые ВТО или с ее участием (Манильская декларация по мировому туризму (1980), документы Акапулько (1982), Хартия туризма и Кодекс туриста (1985), Глобальный этический кодекс туриста (1999) и др.) подчеркивают необходимость гармоничных, толерантных и уважительных форм общения между туристами и населением принимающей страны.

Туризм может усилить внимание к этническим меньшинствам, помочь восстановлению языка, религиозных традиций, обычаев, обреченных на исчезновение в условиях ассимиляции. Например, интерес туристов к танцам и другим видам искусства благоприятствовал возрождению народного искусства о. Бали в Индонезии, Кении, островов Океании; в Перу увлечение туристами народными методами лечения стимулировало возрождение шаманства [15]. Вместе с тем в обществе нарастает неприятие такой тенденции глобализации, как активная вестернизация (навязывание западной модели развития), которая выступает фактором разрушения местной культуры и обычного порядка жизнедеятельности, внедрения не только западных стандартов жизни, но и чуждых идей, обычаев, моральных устоев, ценностных установок. С Хантингтон, критически анализируя

«цивилизаторскую миссию» западной культуры относительно других культур, подчеркивает: «если незападным сообществам предназначено формироваться под влиянием западной культуры, то на этот раз это может происходить только в результате экспансии, развертывания и использования Западом силы. Империализм – неминуемое логическое последствие универсализма» [21, с.145].

Под влиянием туризма на первый план могут выйти внешние аттрактивные признаки местной культуры в ущерб глубинному смыслу и самобытности. В Гималаях посещение туристами буддистских фестивалей вызвало сокращение монахами веками складывавшихся ритуалов до времени, которое могут выдержать западные туристы, а также способствовало развитию черного рынка произведений искусства на религиозную тему. Историк Кропп Ф., автор исследования «Культура и память современного американского места» [25], утверждает, что туристы изменяют мир под свои нужды, и когда меняются туристы – меняется мир. Свои выводы она строит на показательном примере трансформации туристско-рекреационных функций калифорнийского городка Палм-Спрингс. В начале XX в. это был маленький курорт для туберкулезных больных, в 50-е гг. – любимое место зимнего отдыха для элиты западных штатов США, в 60-е – популярный у голливудских звезд курорт, в 70-е – международный курорт для лиц «третьего возраста», в 1990-х – место отдыха лиц нетрадиционной ориентации, в начале XXI в. – с постройкой местным индейским племенем казино – Палм-Спрингс начинает превращаться в центр игорного бизнеса. К широким последствиям глобализации относятся изменения всего культурно-хозяйственного уклада аборигенных районов, когда «монокультура» туризма подавляет развитие всех, менее доходных отраслей традиционной экономики. Таким образом, в условиях диффузии культур и ускорения этноконфессионального сознания туристской политикой государств и надгосударственных структур должен стать поиск форм и методов туризма, максимально поддерживающих культурную самоидентификацию населения районов миграций.

Ярким проявлением глобализации международного туризма является интенсивная транснационализация туристского бизнеса, формирование горизонтально и вертикально интегрированных корпоративных структур. Большинство ТНК в туризме базируются в странах, генерирующих туристские потоки, т.н. Триады «США – Западная Европа (Франция, Великобритания) – Япония» и осуществляющих зарубежное инвестирование. Вертикальная интеграция предусматривает объединение в рамках ТНК предприятий, являющихся звеньями цепи создания стоимости туристского продукта и его продвижения на рынок, и даст возможность туроператору получать власть на всех этапах создания и дистрибуции продукта, стандартизировать оказание услуг, контролировать уровень цен и качества, обеспечить высокую загрузку собственных мощностей [4]. Горизонтальная интеграция представляет собой интегрирование однотипных предприятий, принадлежащих к одному уровню в цепи создания стоимости и являющихся конкурентами.

На европейском рынке вертикально интегрированные туристские концерны сложились в конце прошлого столетия: в 70-х гг. британский туроператор Thomson

## **ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА И НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ**

---

осуществил вертикальную интеграцию на внутреннем рынке, скупив чартерные авиалинии и сети турагентств. В настоящее время отражением глобальной интернационализации производства и капитала является деятельность крупнейшего немецкого концерна TUI. При объеме сбыта в 13,1 млрд. евро TUI владеет 70 туроператорами и 3700 агентствами в 16 странах мира, имеет собственную гостиничную сеть TUI Hotels & Resorts с 285 гостиницами на 162 тыс. мест и авиаконцерн TUI Airlines с 118 самолетами. В 2004 г. TUI открыл собственный туристский портал [www.tui-hotels.com](http://www.tui-hotels.com), где предлагаются места в более чем 20000 гостиниц разного класса [29]. Крупнейшими туристскими концернами Европы с объемами продаж от 1,2 до 7,5 млрд. евро являются также Tomas Cook, Alltours, Rewe Touristik (Германия), My Travel, First Choice (Великобритания), Club Med (Франция), Kuoni, Hotelplan (Швейцария). Аналогичный процесс монополизации и транснационализации туристского рынка осуществляется в Северной Америке, Восточной Азии, в меньшей степени на других континентах.

Глобализация гостиничного и ресторанного бизнеса проявляется в расширении пространственного охвата гостиничных и ресторанных цепей, главным образом, франчайзингового типа. За пределами стран базирования (преимущественно США) действуют от 40 до 60% предприятий ТНК, в т.ч. гостиничных цепей Bass Hotels & Resorts с известной торговой маркой Holiday Inn (около 300 гостиниц), Golden Tulip Worldwide, Marriott Hotels, Resorts & Suites, Hilton Hotels и др. Самой разветвленной ресторанной цепью является Mc'Donalds. В конце 1990-2000 гг. отмечается рост создания рыночных альянсов между ведущими авиакомпаниями (KLM, SAS, Swissair, Austrian Airlines, Lufthansa-Alkasar), гостиничными цепями (Starwood Hotels & Resorts – 650 гостиниц в 73 странах мира), компаниями по аренде автомобилей и др. в рамках комплексных программ льгот и привлечения туристов. При всем разнообразии путей капитализации в разных секторах индустрии туризма концентрация производства и централизация капитала в туризме приводят к диверсификации деятельности ТНК, появлению услуг, удовлетворяющих любой стиль жизни клиента и постепенной смене национальных стратегий деятельности на глобалистские [24]. Возникновение глобальных рынков услуг гостеприимства привело к разработке стандартизированных продуктов и глобальных маркетинговых программ. Не всегда прибыльные на уровне небольших межнациональных рынков они становятся доходным рыночным сектором при объединении и расширении географических границ. По мнению Е.Л. Ильиной, развитие процесса глобализации может помочь в открытии прибыльных рыночных ниш [10].

Реализация концепций глобализации в развитии международного туризма стала возможной благодаря внедрению и развитию централизованных систем бронирования и сети глобальных коммуникаций Интернет. К 2005 г. объем продаж онлайн-технологий значительно возрос и составил \$54 млрд., или 23% всех сделок. Согласно исследованиям, в 2006 г. объем продаж через веб-сайты туроператоров составил 56%, а к 2009 г. может достичь 60% [16,17]. Преимуществами онлайн-операций является расширение клиентуры, увеличение масштабов территориального охвата услугами, значительная экономия

времени. Путем взаимослияний и поглощений на рынке международных туристских услуг сформировались глобальные распределительные сети, функционирующие в форме холдингов, обеспечивающих в режиме реального времени доступ к базам данных практически всех секторов индустрии туризма (Galileo, Amadcus, Sabre, Worldspan). Интегрированный концерн Travel Network, владея крупнейшей компьютерной системой дистрибуции туристских услуг Galileo, в 2004 г. приобрел американский туристский Интернет-портал Orbits, австралийские порталы Hotelclub и Rates To Go, британский Интернет-Портал Ebookers, потратив на приобретение \$2,4 млрд. [28]. Занимая третью позицию в мировом рейтинге (после Expedia и Travclosity), Travel Network планирует создать Глобальный мировой туристский Интернет-портал на базе Orbits [4].

Под влиянием глобализации существенно изменяется острота и характер конкурентной борьбы субъектов международного туристского рынка. Адаптируя классификацию факторов конкурентности М. Портера [18] к специфике объекта исследования, представляется возможным выделить следующие группы факторов, определяющих позиции отдельных стран на рынке туристских услуг:

1. Природные и культурно-исторические ресурсы, создающие основу производства национального турпродукта.
2. Уровень спроса на турпродукт страны (региона, компании и т.д.) на внутреннем и внешних рынках, в т.ч. величина ареала спроса.
3. Развитость смежных отраслей, создающих инфраструктурное обеспечение системы производства и продвижения турпродукта.
4. Согласованность внутренней системы управления туристской отраслью с условиями внешней конкурентной среды, владение методикой глобального маркетинга.

Анализ двух основных макроэкономических показателей международного туризма – международных туристских прибытий и дохода от международного туризма за 1990 – 2006 гг. (таблицы 2, 3) позволяет констатировать развитие достаточно жесткой конкурентной борьбы между ведущими странами-производителями и экспортерами туруслуг. В обоих рейтингах, хотя и в разном порядке, фигурирует 9 из 10 стран-лидеров. США занимает первое место по доходам, но третье – по прибытиям, Франция – наоборот, Испания является второй в обоих рейтингах. За изучаемый период позиции отдельных стран оставались неизменными (например, лидерство Франции по прибытиям туристов и США по валютным поступлениям), некоторые страны существенно усилили свое влияние на мировом рынке (Китай переместился по числу иностранных туристов с 12-го места на 4-е, а по доходам – с 25 места на 5-е, Россия впервые вошла в топ-10 по числу прибытий, но пока не достигла соответствующих результатов в эффективности международного туризма). В топ-десятку самых быстро развивающихся стран мира, по данным Всемирного Совета туризма и путешествий, входят Черногория – 10,2%, Китай – 8,7%, Индия – 8%, Румыния – 7,9%, Хорватия – 7,6%, Вьетнам – 7,5%, Латвия – 7,3%, Камбоджа – 7% [27].

## **ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА И НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ**

---

1 марта 2007 г. в Женеве был впервые опубликован мировой рейтинг конкурентоспособности стран в сфере туризма и путешествий, разработанный сотрудниками Мирового экономического форума (World Economic Forum's) – организатора ежегодной встречи в Давосе. Индекс конкурентоспособности страны в сфере туризма и путешествий (The Travel and Tourism Competitiveness Index) составлен на основе учета 13 основных факторов, которые в совокупности, по мнению авторов исследования, определяют позиции отдельной страны на мировом рынке, а именно: государственная политика и законодательство в сфере туризма; природоохранное законодательство; безопасность; уровень здравоохранения и санитарное состояние; приоритетность туристской сферы для органов власти; инфраструктура воздушного транспорта; инфраструктура наземного транспорта; туристская инфраструктура; инфраструктура телекоммуникаций; уровень цен; людские ресурсы; отношения местного населения к туристам; природные и культурные ресурсы.

Список из 124 стран возглавляет Швейцария, намного опередившая другие страны. Ее имидж формируют исключительная безопасность туристов, очень строгие экологические нормы, высокий уровень благоустройства и развития гостиничной и транспортной инфраструктуры, большой удельный вес (30%) охраняемых природных зон, наличие 6 памятников, отнесенных ЮНЕСКО к мировому культурному наследию, наличие самых известных школ гостиничного бизнеса. За Швейцарией следует Австрия и Германия, в первой десятке также находятся Индия, США, Гонгконг, Канада, Сингапур, Люксембург и Великобритания. Украина находится на 78 месте. Развивающиеся страны, попавшие в число лидеров, имеют самые высокие показатели приоритетности туризма, поскольку в этих странах туризм рассматривается как один из главных источников дохода (из высокоразвитых стран высокий уровень приоритетности имеют только Швейцария и Испания).

Анализируя результаты рейтинга, заметим, что ресурсный фактор по-прежнему играет важную роль в распределении международных туристских потоков, однако на успешность национального турпродукта возрастающее воздействие оказывают такие факторы, как качество туристского сервиса и ряд внеэкономических факторов (качество рекреационной среды, геополитическая стабильности, социально-психологический климат). Движущей силой, дающей новое наполнение классическим факторам конкурентности, становится инновационная деятельность предпринимателей и управленческих структур в сфере туризма. Инновации [23] продуктового, технологического и управленческого типа, разработанные с учетом диверсифицированного динамичного спроса, обеспечивают преимущества определенного турпродукта на рынке и получение значительной монопольной прибыли. В условиях глобализации следует ожидать усиления конкурентной борьбы не между компаниями отдельных стран, а между транснациональными компаниями и международными альянсами. В основу концепции конкурентности этих структур должна быть положена инновационная политика.

Таблица 2

Ведущие 10 стран мира по числу прибытий международных туристов

Страна	2006 г., млн. чел.	Удельный вес, %	1990 г., млн. чел.	Удельный вес, %	Темп прироста, % 2006/1990
Франция	79,1	9,4	52,5	11,4	50,7
Испания	58,5	6,9	34,1	7,4	71,6
США	51,1	6,1	39,4	8,6	29,7
Китай	49,6	5,9	10,5	2,3	372,4
Италия	41,1	4,9	26,7	5,8	53,9
Великобритания	30,7	3,6	18,0	3,9	70,6
Германия	23,6	2,8	17,0	3,7	38,8
Мексика	21,4	2,5	17,2	3,8	24,4
Австрия	20,3	2,4	19,0	4,1	6,8
Российская Федерация	20,2	2,4	9,3*	2,0	117,2
Весь мир	842	100	458,3	100	83,7

Источник: составлено по [27]

\* - 1995 г.

Таблица 3

Ведущие 10 стран мира по валютным поступлениям от международного туризма

Страна	2006 г., \$млрд.	Удельный вес, %	1990 г., \$млрд.	Удельный вес, %	Темп прироста, % 2006/1990
США	85,7	11,7	43,0	16,2	99,3
Испания	51,1	6,9	18,6	6,9	174,7
Франция	42,9	5,9	20,2	7,8	112,4
Италия	38,1	5,2	20,0	7,8	90,5
Китай	33,9	4,6	2,2	0,8	1440,9
Великобритания	33,7	4,5	14,9	5,6	126,2
Германия	32,8	4,4	11,5	4,3	185,2
Австралия	17,8	2,4	4,1	1,5	334,1
Турция	16,9	2,3	3,2	1,2	428,1
Австрия	16,7	2,2	13,4	5,0	24,6
Весь мир	733	100	266,2	100	175,4

Источник: составлено по [27]

#### Выводы:

Современный этап развития международного туризма характеризуется усилением процессов глобализации, явившихся результатом перехода к информационному



## **ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА И НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ**

обществу, интернационализации производства и экономической интеграции. Создание интегрированных корпоративных структур на мировом рынке туристских услуг и внедрение информационных технологий на всех стадиях производства, продвижения и реализации турпродукта привели к ужесточению конкурентной борьбы между национальными и транснациональными производителями. Новой концепцией национальной конкурентности в международном туризме должна стать инновационная стратегия. Дальнейшие исследования в рамках данной проблемы будут связаны с анализом инновационной деятельности в туристско-рекреационном комплексе Украины и поиском направлений повышения конкурентоспособности украинского национального турпродукта.

### **Список литературы**

1. Александрова А.Ю. Новые информационные технологии в мировой индустрии туризма // География международного туризма. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2003. – С.174-194.
2. Антоненко В.Г. Міжнародний туризм як чинник міжцивілізаційної взаємодії і взаємозбагачення культур /Філософія туризму. – К.: Кондор, 2004. – С. 124-134.
3. Афанасьева Ю. Инновационное развитие: новая концепция монополии и конкуренции // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №2. – С. 31-34.
4. Гайдук А. Интегрований туристичний концерн – сучасна форма туристичного підприємства в умовах глобалізації //Регіональна економіка. – 2006. – №2. – с. 204-211.
5. Гальчинський А., Гесць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.
6. Гусев В. Государственная инновационная политика: аспект интернационализации // Экономика Украины. – 2003. – №6. – С. 77-84.
7. География, общество, окружающая среда. Т.5. География социально-экономического развития / Под ред. А.И. Алексеева, Н.С. Мироненко. – М.: Изд. Дом «Городец», 2004. – 672 с.
8. Зянько В. Глобалізація і інноваційний процес: їх взаємодія // Економіка України. – 2006. – №2. – С. 84-89.
9. Иванов И. Глобалізація і проблеми оптимальної стратегії розвитку // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №2.
10. Ильина Е.Л. Перспективні напрями розвитку маркетингу послуг гостеприимства // Туристично-краєзнавчі дослідження. Випуск 4. – К.: Держ. підпр. «Національна туристична організація, 2002. – С. 408-412.
11. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення / За ред. В.П. Александрової. – К.: Інст-т екон. прогнозування НАНУ, 2002. – 77с.
12. Конкуренция наций в туризме // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2007. – №4. – С. 8-14.
13. Любцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
14. Лях В.В. Туризм у контексті міжетнічних та кроскультурних відносин /Філософія туризму. – К.: Кондор, 2004. – С. 96-107.
15. Местні Л. Зміна орієнтирів міжнародного туризму / Стан світу 2002. – К.: Інтелсфера, 2002. – С. 110-134.
16. Морозов М.А., Морозова Н.С. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника. Учебник. – М.: Академия, 2002. – 240с.
17. Повиков В.С. Инновации в туризме. – М.: Изд. центр «Академия», 2007. – 207 с.
18. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междун. отношения, 1993. – 896 с.
19. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (синергетические эффекты инноваций). – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
20. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації. Монографія / За ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
21. Хантингтон С.П. Столкновения цивилизаций и переустройство мирового порядка // Pro et contra. Весна. – М., 1997. – 145 с.



22. Шарден П.Т. Феномен человека. – М., 1987. – 200 с.
23. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
24. Яценко Б.П., Любцева О.О., Короткова Л.Я., Бабарыцька В.К. Геопросторові форми функціонування ринку туристичних послуг (глобальний підхід) //Туризм у ХХІ столітті. Матеріали міжнар. Науково-практ. конференції (10-11 жовтня 2001 р.). – К.: Знання України, 2002. – 560 с.
25. Kropp P. California Vieja: Culture and Memory in a Modern American Place, 2001. – 139 p.
26. Europäische Veranstalter 2004. FVW- Dokumentation. Beilage zur FVW International/ Nr. 13 vom 27.05.2005. – P.4.
27. Tourism Highlights. 2007 Edition. /www.unwto.org.
28. Ungeheuerlich Anders. FVW. International. Zeitschrift für Tourismuswirtschaft. Nr 20. – 2005, s. 27-30.
29. www.tui.com

**Яковенко Є.В. Глобалізація міжнародного туризму і нова концепція конкурентності**

У статті розглянуто напрямки сучасної глобалізації міжнародного туризму: зростання обсягу туристичних потоків, транс націоналізація, інформатизація туристського бізнесу, проведено аналіз інноваційних аспектів стратегії конкурентності.

**Ключові слова:** глобалізація міжнародного туризму, транснаціоналізація, інформатизація, конкурентність, інновації.

**Yakovenko E.V. Globalization of the International Tourism and a new conception of competition**

Directions of modern globalization of International Tourism: the growth of tourist arrivals, transnationalization, informatization of Tourism Business were considered in this article, analysis of innovative aspects in the strategy of competition was carried out.

**Key words:** The International Tourism Globalization, informatization, competition, innovations.

*Стаття поступила в редакцію 1 ноября 2007 г.*

УДК 330

Королев О.Л., Семенова Ю.А.

## ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССНО-СЕТЕВОЙ СТРУКТУРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются вопросы места предприятий в рамках парадигмы информационной экономики, определяется процессно-сетевая структура экономической системы.

*Ключевые слова:* информационная экономика, процессно-сетевая структура, предприятие

**Введение.** В настоящее время все большее развитие получает теория информационной экономики, в рамках которой особо выделяется индивид как субъект экономических отношений, а главным фактором развития и определяющим ресурсом выступает информация или знания. Исследованиями в данном направлении занимаются такие ученые как Апатова Н.В. [1], Пенькова И.В. [12], Кастельс М. [2], Тапскотт Д. [4], Ламбертон Д.М. [5], Нонака И. и Такеучи Х. [6] и ряд других отечественных и зарубежных экономистов и социологов. Украина только начинает внедрять инновационные технологии на всех уровнях своей социально-экономической системы. Следовательно, изучение особенностей организации и взаимоотношения различных субъектов экономической деятельности в рамках информационной экономики является *актуальными*.

Однако возникает нерешенная *проблема* изменения роли предприятий, а также изменения механизмов формирования и функционирования традиционных рынков в условиях информационной экономики и широкого использования инноваций.

**Целью** данной работы является раскрытие процессно-сетевого подхода в анализе роли предприятия в информационной экономике, а также основных особенностей формирования и функционирования сетевых рынков.

**Основные результаты исследования.** Проанализируем информационную сущность предприятия. В новых условиях информационной экономики, как отмечают Нонака И. и Такеучи Х., предприятие выступает как создатель нового знания. При этом оно должно иметь структуру, максимально способствующую созданию, накоплению и использованию знаний. Наиболее подходящее название для такой структуры – гипертекст. Построенная по такому принципу организация включает в себя взаимосвязанные уровни бизнес системы, проектной команды и базы знаний. Бизнес система выполняет традиционные функции, проектная команда генерирует новое знание, база знаний интерпретирует наработки первых двух уровней [6]. Таким образом, предприятие становится генератором новых информационных ресурсов, которые, во-первых, являются условием его существования как определенной социальной организационной структуры. Во-вторых, способность генерировать знания обеспечивает предприятие новыми уникальными информационными ресурсами, которые формируют определенные конкурентные преимущества, позволяющие ему выживать и развиваться.

На роль информационных систем в деятельности предприятия и их влиянии на формирование конкурентных преимуществ указывали С. Хагман и С. Мак-Кахон. При этом информационные системы делятся авторами на три группы [7]:

- системы, нацеленные на передовые информационные технологии и используемые для осуществления конкурентоспособности продукции, а также для прогнозирования рыночной ситуации;

- различные бухгалтерские программы, используемые в управлении фирмы и позволяющие улучшить бухгалтерский учет, финансовый контроль и улучшить взаимодействие работников;

- системы, позволяющие увеличить производительность, снизить себестоимость продукции и увеличить объем продаж.

Однако не всегда очевидными являются механизмы влияния ИС на конкурентоспособность. Для того чтобы определить эти механизмы, необходимо рассмотреть предприятие как информационную структуру. Условием создания любой организованной структуры является наличие цели, которую преследует организация, а именно – удовлетворение тех или иных потребностей потребителей. Предприятие может быть представлено как организованная соподчиненная иерархическая информационная структура или система. Информационная целостность предприятия является проявлением единства цели функционирования, а разнообразие функциональных частей – проявлением закона необходимого разнообразия Эшби.

Следовательно, имеет смысл говорить не об информационных системах предприятия, а о предприятии как информационной системе. С такой точки зрения, информационные технологии в сочетании с информационным обеспечением и базой знаний, определяют лишь автоматизированную часть общей информационной системы предприятия. Современные тенденции в области развития информационных технологий направлены на консолидацию информационной базы предприятия, на обеспечение информационной целостности данных в рамках предприятия для всех функциональных подразделений от бухгалтерии до отделов НИОКР, а также имеют тенденции к автоматизации управления взаимоотношениями с клиентами (потребителями) и контрагентами (поставщиками). Автоматизированные информационные системы позволяют создать внутренний формализованный информационный ресурс, который обладает свойством уникальности, что дает возможность предприятию получить дополнительные конкурентные преимущества. Могут остаться только те предприятия, которые накопят и научатся «правильно» использовать свои уникальные ресурсы – знания.

Экономические результаты эффективной информационной структуры предприятия подтверждаются одним исследованием, охватившим 124 компании. Целью исследования было сопоставить влияние поставленной цели компании, выраженной в бизнес-стратегии и информационной системы (автоматизированной или формализованной ее части, которая создает информационные ресурсы) на экономические результаты ее деятельности. Для фирм с самыми высокими

## **ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССНО-СЕТЕВОЙ СТРУКТУРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

---

показателями, типично наибольшее соответствие их информационных систем собственным отличительным способностям, которые диктуются конкретной стратегией компании. Таким образом, чем точнее информация соответствует стратегии, реализуемой данной компанией, тем наиболее подходящие рычаги смогут использовать руководители ее в процессе формулирования и реализации необходимых решений [8, с. 237].

С одной стороны, для реализации различных стратегий необходима разнообразная информация для руководителей предприятия, а, с другой – эта информация зависит и от используемой информационной системы.

Анализ компании должен включать изучение ее способностей получать необходимую внутреннюю и внешнюю информацию, осуществление аналитических процедур по преобразованию данных в полезную информацию, способов распространения этой информации по соответствующим подразделениям и методов использования информации в процессе принятия решений [8, с. 235]. Способность получать необходимую внешнюю информацию обеспечивает предприятию адекватную реакцию на внешние изменения на рынке, поиск новых партнеров, в совместной работе с которыми возможно создать новую информационную цепочку производства товара, обладающего более ценными потребительскими качествами. Работа с внешней информацией позволяет предприятию мобильно реагировать на меняющиеся потребности клиентов и действия партнеров и конкурентов, находя для себя наиболее эффективные цепочки создания товара.

Все большее внимание исследователей привлекает процессное управление предприятиями или процессно-стоимостное управление. [9]. Исследование деятельности предприятия как совокупности процессов дает возможность раскрыть механизм создания уникального информационного ресурса, а также использование этого ресурса при создании товаров. В основе любого процесса находятся как объективные информационные ресурсы (знания того, как необходимо делать), так и личностный опыт сотрудника, являющимся субъективным информационным ресурсом (знания того, как можно сделать что-то наиболее эффективно). Совокупность технологии и опыта создают новую стоимость, обусловленную знаниями предприятия в целом. Возникновение и существование процесса всегда сопровождается движением информации, которая является одним из ресурсов, поступающих на вход процесса, а также формируется на его выходе. Таким образом, совокупность процессов на предприятии определяет совокупность информационных потоков и их движение. Следовательно, в условиях информационной экономики предприятие во внутренней структуре представляется набором взаимосвязанных информационных потоков, а для внешней среды предприятие представляется набором входов процессов и набором выходов готовых продуктов.

Так В. Масленников и В. Крылов указывают на необходимость использования процессного подхода в управлении [10]. Требуются организационные структуры, которые могли бы поддерживать гибкое производство продуктов и успевать адаптироваться к быстрым изменениям, которые определяются их короткими жизненными циклами. Поэтому к структуре компании предъявляется

принципиально иное требование: в ней должны сочетаться сложные задания (выполнение которых поручается квалифицированным исполнителям, обладающим большим опытом – субъективные информационные ресурсы) и простые системы координации и контроля (с относительно низким уровнем бюрократии с упрощенной технологией, позволяющей достичь тот же результат при меньших издержках, – объективные информационные ресурсы). Процессная структура компании означает наличие иерархии межфункциональных бизнес-процессов, возглавляемых руководителями или координаторами процессов и выполняемых процессными командами.

Такая организация предприятия как нельзя лучше отвечает требованиям информационной экономики по следующим причинам:

значительно повышается результативность компании, поскольку наличие руководителя каждого бизнес-процесса, его ответственность за итоги выполнения бизнес-процесса позволяют сделать прозрачными управленческие решения;

поскольку процессы обмениваются конечными продуктами, появляется возможность ввести систему «внутреннего хозрасчета» и «внутреннего предпринимательства», что затруднено в традиционной функциональной структуре;

появляется возможность управления по целям и разработки на этой основе эффективной системы компенсации для сотрудников. В сочетании со стоимостным подходом к управлению это позволяет повысить производительность труда сотрудников;

при переходе к процессной структуре компании как вертикальные, так и горизонтальные взаимоотношения подразделений строятся по системе «заказчик — подрядчик», что позволяет устранить барьеры между подразделениями.

Отмеченные выше причины соответствия процессного подхода условиям информационной экономики определяют переход к квазирыночным отношениям на предприятии. Это, на наш взгляд, является свидетельством того, что процессный подход даст возможность в качестве объекта управления использовать более целостные с информационной точки зрения процессы.

Одни процессы на предприятии обладают большей эффективностью по сравнению с другими процессами. Стоимость, созданная процессами на одном предприятии, распределяется по всем процессам, и при едином управлении происходит непропорциональное распределение экономического результата между процессами.

Именно на этом феномене информационной автономности отдельных процессов и стремлении к квазирыночным отношениям в рамках предприятия и основывается такое новое явление в экономике как аутсорсинг. Суть аутсорсинга сводится к передаче сторонним организациям отдельных видов деятельности, чаще всего связанных с финансовым, управленческим учетом, управлением информационными системами или отдельных составляющих этих видов деятельности. Таким образом, аутсорсинг становится средством преодоления внутреннего сопротивления на предприятии между более и менее эффективными процессами. Такое преодоление происходит за счет отказа от процессов с низкой

## **ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССНО-СЕТЕВОЙ СТРУКТУРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

---

эффективностью и передачей соответствующих процессов специализированным фирмам, эффективность реализации таких процессов в которых выше за счет специализации. При этом, если стоимость передачи в аутсорсинг процесса ниже стоимости содержания аналогичного процесса на предприятии, то решение о передаче в аутсорсинг принимается.

Аутсорсинг возникает исключительно в условиях информационной экономики.

Связь процессного подхода и аутсорсинга также отмечается В. Масленниковым и В. Крыловым. Так авторы считают, что глобализация экономики приводит к размыванию границ между отраслями на основе аутсорсинга, снижающего транзакционные издержки. Менее четкими становятся очертания компаний и промышленных групп, все чаще приобретающих сложную конфигурацию связанных между собой, но до известной степени независимых фирм различных размеров и отраслей [10].

Можно выделить следующие причины, которые определяют значительный успех и бурное развитие аутсорсинга. Во-первых, аутсорсинг свойственен именно тем процессам, которые в большей степени ориентированы на информационную деятельность, или другими словами, в аутсорсинг чаще передаются процессы, в которых доля информации в структуре создания стоимости значительна. Во-вторых, информационная деятельность или деятельность по созданию продуктов с высокой долей информации характеризуется высокой степенью экономии на масштабах. Следовательно, рост аутсорсинговых фирм неизбежно в рамках информационной экономики приведет к значительному сокращению затрат, а значит, станет более привлекательным для большего числа предприятий.

К вопросу необходимости внедрения процессного подхода в управлении также обращается украинский ученый Ю.Г. Лысенко. Он отмечает, что современная организация способна существовать и успешно конкурировать на рынке лишь при условии постоянного развития и адаптации в изменяющихся условиях ведения бизнеса [11, с. 50]. Однако Ю.Г. Лысенко предлагает применить процессный подход для усовершенствования проектного управления, свойственного промышленным предприятиям. Он указывает на то, что эффективное управление проектами требует перехода организаций к более прогрессивным структурам управления: самоуправляемым командам, саморегулирующимся организационным структурам. При этом резко возрастает роль координации в управлении проектами, которая призвана обеспечивать согласованность работы подобных автономных подразделений. Под такими «самоуправляемыми командами» можно понимать группы менеджеров, формирующих отдельные процессы на предприятии.

М. Портер рассматривал процессы создания стоимостных цепочек для нескольких предприятий, которые полностью соответствуют процессному подходу организации деятельности отдельного предприятия [13,14,15]. Под входящей логистикой цепочки создания стоимости М. Портера можно понимать формирование входящих в процесс ресурсов, в том числе и информации, под операциями – преобразование ресурсов с целью получения продукта, под исходящей логистикой – передача созданного продукта как целостного нового потребительского качества, под маркетингом – представление созданного продукта,



и под обслуживанием – сопровождение произведенного товара. Таким образом, цепочка создания стоимости М. Портера становится процессом предприятия, как с технологической, так и с информационной точки зрения. При этом следует отметить, что схема, предложенная М. Портером, отражает информационную составляющую процесса.

Если рассмотреть концепцию цепочки создания стоимости М. Портера более широко, то можно увидеть информационную взаимосвязь между отдельными предприятиями. Простейший способ понять, какое влияние оказывают на деятельность компании информационные технологии, – это взглянуть на ее цепочку создания стоимости, то есть набор операций, позволяющий создать продукт или услугу и поставить их потребителю [15]. Цепочка создания стоимости определяет операции и описывает, как они влияют на выгоды, которые компания предоставляет потребителям, а также на ее издержки. Поскольку каждая операция связана с созданием, обработкой и передачей информации, информационные технологии играют решающую роль в формировании цепочки создания стоимости [13, 14].

Таким образом, описанную концепцию можно представить в виде сети, в которой предприятия выступают узлами. Материальные, финансовые и информационные ресурсы, проходя по определенным путям в такой сети, преобразуются в конечную потребительскую стоимость. Концепцию цепочки создания стоимости можно рассматривать как концепцию сетей создания стоимости. Формирование отдельных цепочек создания продуктов идет в такой сети по «пути наименьшего сопротивления», т.е. по пути наименьших затрат на формирование наибольшей потребительской стоимости. Те предприятия, которые могут обеспечить минимизацию затрат в «своем» производственном «узле» создания стоимости, будут продолжать быть включенными в такие цепочки, а значит, будут развиваться.

На основании вышесказанного в качестве обобщающего вывода авторами предлагается рассматривать информационную экономическую систему как процессно-сетевую многослойную структуру.

Суть процессно-сетевой информационной экономики сводится к формированию сложной сети экономических субъектов, которые вступают в экономические отношения друг с другом, формируя цепочки создания потребительской стоимости. Сетевая структура создает уникальную среду, в которой можно одновременно формировать множество различных цепочек, способных удовлетворить индивидуальные потребности потребителя. Устойчивость существования таких цепочек определяется способностью создавать требуемый продукт с наивысшим качеством (соответствием индивидуальным требованиям потребителя) и с наименьшей ценой. Таким образом, сетевая структура формирует высоко конкурентную среду.

В информационной сетевой экономике одновременно функционирует множество процессов. Причем один и тот же экономический субъект может быть включен в несколько процессов одновременно, что и определяет сетевой характер экономической системы.



## **ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССНО-СЕТЕВОЙ СТРУКТУРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

---

Многослойность информационной экономики определяется разнородностью самих процессов. Так, на наш взгляд, можно выделить четыре основных слоя. Первый слой – это процессы, направленные на формирование сырьевой или ресурсной базы экономики: добыча, транспортировка природных ресурсов, выработка тепло- и электроэнергии, формирование и развитие технической инфраструктуры.

Второй слой – это слой процессов, создающих продукты массового потребления. К таким продуктам можно отнести производство товаров массового потребления, оказание услуг массового потребления, а также банковский сектор и средства массовой информации.

Третий слой образуют процессы, создающие продукты для индивидуального пользования. Этот слой определяет рынок частных инициатив, прежде всего рынок информационных товаров и услуг, функционирующий в Интернет.

И четвертый слой составляют потребители товаров, которые выступают основой функционирования всей информационной экономической системы.

**Выводы.** На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Во-первых, предприятие может быть представлено как организованная соподчиненная иерархическая информационная структура, или система, обладающая целостностью и разнообразием функциональных частей.

Во-вторых, предприятия являются центрами формирования нового знания, позволяющего решать проблемы удовлетворения потребностей потребителей.

В-третьих, основное преимущество процессного подхода состоит в том, что в качестве ресурсов выступают информация и знания.

В-четвертых, изменение структуры предприятия с функциональной на процессную позволяет поддерживать гибкое производство продуктов и успевать адаптироваться к быстрым изменениям, определяемым их короткими жизненными циклами. В такой структуре сочетаются сложные задания и простые системы координации и контроля. Процессная структура компании определяет наличие иерархии межфункциональных бизнес-процессов.

В-пятых, основными причинами возникновения аутсорсинга являются информационная автономность процессов и наличие квазирыночных отношений на предприятии.

В-шестых, цепочки создания стоимости М. Портера можно представить в виде сети, в которой предприятия выступают узлами. Материальные, финансовые и информационные ресурсы, проходя по определенным путям в такой сети, преобразуются в конечную потребительскую стоимость. Таким образом, концепция цепочек создания стоимости может быть расширена в концепцию сетей создания стоимости. Формирование отдельных цепочек создания продуктов идет в такой сети по «пути наименьшего сопротивления», т.е. по пути наименьших затрат на формирование наибольшей потребительской стоимости.

В-седьмых, сетевая структура создает уникальную среду, в которой одновременно формируется множество различных цепочек, способных удовлетворить индивидуальные потребности потребителя. Устойчивость

существования таких цепочек определяется способностью создавать требуемый продукт с наивысшим качеством и с наименьшей ценой.

*В дальнейших исследованиях* необходимо рассмотреть вопросы, касающиеся принципов и моделей кластеризации процессно-сетевых структур информационной экономики.

#### **Список литературы**

1. Апатова Н.В. Теория информационной экономики. – Симферополь: «ЧП Бондаренко», 2005. – 336с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 560с.
3. Arena R., Longhi C. Markets and Organizations. – Paris, Springer, 1998. – 248 с.
4. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество. Пер. с англ. – К.: «ИТ-пресс». Издательство. – М.: «Рефл-бук», 1999. – 478 с.
5. Lamberton D.M. The Information Economy Revisited. In "Information and Communication in Economics", ed. Robert E. Babe. Boston: Kluwer Academic, 1994. – 158 с.
6. Нонака И., Takeuchi X. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах /Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 230 с.
7. Hagmann C., McCahon C. Strategic Information Systems and Competitiveness: Are Firms Ready For an IST-driven Competitive Challenge? // Information and Management, 1993. – Vol. 125. – p. 52.
8. Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. — 368 с.: ил. — Парал. тит. англ.
9. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. – М.: Юнити, 2003. – 222 с.
10. Масленников В.В. и Крылов В.Г. Процессно-стоимостное управление бизнесом. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 285 с.
11. Лысенко Ю.Г. Экономика и кибернетика предприятия: современные инструменты управления: монография. – Донецк: ООО «Юго-востоку», 2006. – 356 с.
12. Пенькова И.В. Информационная экономика: вопросы теории. Монография. – Донецк: РИА ДонНТУ, 2006. – 296 с.
13. <http://technologies.scorecard.ru/lib/>
14. <http://markus.spb.ru/naulochnaya/porter.shtml>; с ссылкой на: (с) Harvard Business School Publishing , журнал «Искусство управления» N4 за 2001 г.
15. <http://www.12manage.com>

**Корольов О.Л., Семенова Ю.А.** Місце підприємств у процесно-мережевій структурі інформаційної економіки

У статті розглянуті питання місця підприємства у рамках парадигми інформаційної економіки, визначається процесно-мережева структура економічної системи.

*Ключові слова:* інформаційна економіка, процесно-мережева структура, підприємство

**Korolyov O., Semenova U.** The Place of Entertainment in the Net-Process Structure of Information Economy

In this paper the questions of Net-Process Structure of Information Economy and Place of Entertainments in it are shown.

*Key words:* Information Economy, Net-Process Structure, Entertainment

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

**УДК 33:351.863**

*Рудницкий А.О.*

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В статье рассмотрены различные модели обеспечения международной безопасности. Проанализировано их влияние на состояние национальной безопасности Украины.

*Ключевые слова:* международная безопасность, национальная безопасность, экономические интересы.

**Введение** На современном этапе развития мирового хозяйства происходит формирование новой геоэкономической и геополитической систем международных отношений. Помимо неоспоримых выгод глобализации, таких как расширение рынков сбыта, усиления международной специализации и кооперации, она приводит к росту политических, военных, социальных, информационных и, безусловно, экономических угроз.

В настоящий момент Украина переживает сложный период государственного становления. Развитие Украины как независимого государства происходит во взаимосвязанном и взаимозависимом мире, где наблюдается жесткая борьба национальных экономик, наднациональных и транснациональных группировок за отстаивание своих интересов. Для обеспечения достойного места в мировом сообществе, Украине необходимы научно обоснованная разработка и целенаправленное осуществление политики защиты ее национальных интересов. Реализация этих процессов в значительной степени осложняется последствиями затяжного экономического кризиса, поразившего Украину. В мировом опыте феномен столь длительного и болезненного периода трансформации экономики встречается крайне редко. В этих условиях вопросы обеспечения экономической безопасности государства приобретают исключительную актуальность.

Данная тема находится в поле зрения многих отечественных и зарубежных специалистов, среди которых Жалило А.Я., Богданович В.Ю., Семенченко А.И., Горбулин В.П., Качинський А.Б., Пастернак-Таранущенко Г.А., Мунтиян В.И., Абалкин Л., Марчук Е.К., но до сих пор четко не определено место Украины в системе международной безопасности.

Цель статьи – анализ моделей международной безопасности и изучение влияния различных систем международной безопасности на национальную безопасность Украины.

Впервые термин «экономическая безопасность» появился в 70-е гг. XX века. Он достаточно быстро получил распространение в развитых западных странах. Одной из главных и основных задач экономической безопасности тогда стало сохранение и укрепление позиций страны в мировой экономической системе.

В соответствии с Законом Украины „Об основах национальной безопасности Украины”:

*национальная безопасность* – защищенность жизненно важных интересов человека и гражданина, общества и государства, при которой обеспечиваются

устойчивое развитие общества, своевременное выявление, предотвращение и нейтрализация реальных и потенциальных угроз национальным интересам;

*национальные интересы* – жизненно важные материальные, интеллектуальные и духовные ценности Украинского народа как носителя суверенитета и единственного источника власти в Украине, определяющие потребности общества и государства, реализация которых гарантирует государственный суверенитет Украины и ее прогрессивное развитие;

*угрозы национальной безопасности* – имеющиеся и потенциально возможные явления и факторы, которые создают опасность жизненно важным национальным интересам Украины [1].

На сегодняшний день перед миром стоит проблема создания коллективной системы безопасности, направленной в первую очередь против угрозы мирового терроризма. Достижению этой цели служат НАТО с его многочисленными вспомогательными службами и комитетами и другие многосторонние форумы по вопросам обороны (ОБСЕ, Конференция ООН по разоружению, Режим контроля за ракетными технологиями и т. д.). Если к этому добавить быстрый рост численности исправительственных или межнациональных военных, индустриально-оборонных и экспертных организаций, то можно утверждать, что проблемы национальной (и как части ее экономической) безопасности все менее являются предметом суверенитета отдельных государств.

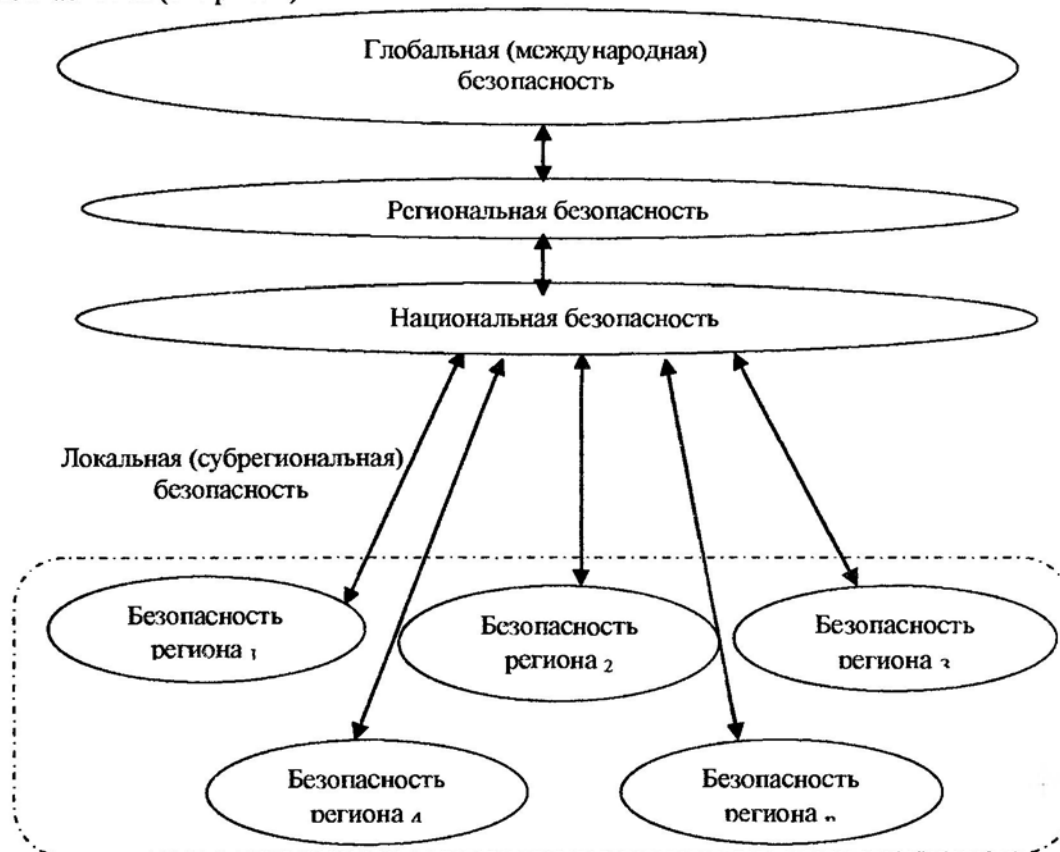
Союзнические обязательства, обязательства по оказанию военной помощи в случае нападения противника, межнациональная природа военных потенциалов, материального снабжения и вооруженных сил, оборонного производства, обеспечения оружием — все это, наряду с другими факторами, изменяет политический контекст и при выборе той или иной доктрины безопасности, заставляет принимать во внимание все ее выгоды и приносимые ею убытки, но больше всего это оказывает влияние на принятие решений об использовании военной силы или объявлении войны.

Хотя национальный суверенитет большинства развитых европейских стран в плане принятия ими самых крайних решений, касающихся вопросов национальной безопасности, ни в каком случае не был присвоен никакой другой более высокой властью, он, тем не менее, до такой степени ограничен фактом их участия в структуре мирового военного порядка, существующими военными и оборонными отношениями, обязательствами и договоренностями, соображениями о затратах и убытках, которые повлечет за собой выбор той или иной оборонной доктрины, что все это также заставляет их проводить многосторонние консультации или даже принимать совместное с союзниками решение [4].

Доктрина национальной безопасности остается одним из самых важных принципов современной государственности. Способность современного государства самостоятельно защищаться от внешней угрозы есть главный (или наиболее существенный) элемент традиционных представлений о суверенности. Ибо если государство не может обеспечить неприкосновенность своих границ и безопасность своего населения, то есть очень веские основания поставить под вопрос его право на существование.

Также нельзя не отметить противоречие между системой международной и национальной безопасностей. Это связано с тем, что эффективная система коллективной безопасности сама начинает угрожать национальным суверенитетам стран участниц, отбирая у них все более широкий круг полномочий. В то же время абсолютная национальная безопасность одного или группы государств (если бы она была возможна) объективно означала бы небезопасность всех других участников международной системы — для кого-то относительную, для иных предельную — и потому скорее всего стимулировала бы достаточно многих из них к нарушению, срыву такого положения [2]. Кроме того, целиком доверять собственную безопасность силам союзников или альянса всегда считалось, по меньшей мере, беспечным: „Сами по себе такие войска могут отлично и с пользой послужить своему государю, но для того, кто призывает их на помощь, они почти всегда опасны, ибо поражение их грозит государю гибелью, а победа — зависимостью” [3].

Анализ позволяет выделить и формализовать следующую иерархию уровней безопасности (см. рис. 1)



**Рис 1. Уровни безопасности**

Как видно из приведенного выше рисунка, международная безопасность является «вершиной пирамиды» и на ее обеспечение направлены, в конечном итоге,

все мероприятия, производимые на начальных этапах. С точки зрения обеспечения международной безопасности можно выделить следующие модели:

**Однополярная система безопасности** характеризуется наличием единого центра силы, обеспечивающего стабильность всей системы. После распада Советского Союза США остались единственной сверхдержавой, которая, по мнению сторонников подобной модели, пытается нести «бремя» мирового лидерства. Отечественные исследователи А. И. Шевцов, Г. И. Мерников [5] указывают на ряд факторов, лежащих в основе нынешнего геополитического и геоэкономического доминирования США, среди которых можно выделить:

1. В конце XX ст. была окончательно сформирована иерархия аккумуляции мировых финансовых потоков из сырьевых монокультурных экономик остального мира (за исключением Западной Европы и Японии) на счета транснациональных банков, контролируемых преимущественно гражданами США.
2. Использование доллара в качестве общемирового средства платежа дало возможность правительству Соединенных Штатов осуществлять фактически ничем не ограниченные финансово-экономические проскты.
3. Соединенные Штаты Америки превосходят весь остальной мир, включая с ближайших союзников по НАТО, в военном и военно-техническом могуществе и имеют возможность осуществлять военные операции в любом регионе планеты.
4. Крупнейшие ТНК, которые находятся в Соединенных Штатах, осуществили глобальную экспансию своей продукции на рынках стран «третьего мира», фактически нейтрализовав национального производителя.

Подобная модель предполагает усиление роли экономических и военных группировок стран так или иначе связанных с США. Первостепенную роль в этом процессе играет НАТО. Прочие региональные организации – ЕС, ОБСЕ, ОЭСР и пр. – должны иметь лишь вспомогательные функции в структуре общемировой безопасности XXI в. Основным достоинством данной системы является наличие единого центра координирующего деятельность в сфере безопасности по всему миру. Это позволит ускорить процесс принятия решений и повысить уровень флексибильности системы по отношению, как к уже существующим, так и новым угрозам. Главный недостаток системы связан с тем, что в подобных условиях будут учтены интересы и потребности только доминирующего государства (возможно, в виде исключения, еще и нескольких союзников). Интересы же подавляющей части государств могут быть ущемлены, что неизбежно приведет к возникновению очагов сопротивления, вероятнее всего на националистическо-религиозной основе. Это создаст новые очаги напряженности и расшатает модель в целом.

Можно отметить, что с подобной моделью не согласны как в самой Европе, где ряд государств в первую очередь это ФРГ, Великобритания, и Франция, которые привыкли играть самостоятельную роль в мировой политике, а не выступать в качестве ассистентов США по НАТО; так и имеющие собственные лидерские амбиции Россия и Япония. Кроме того, основной инструмент осуществления американского лидерства – военно-политические альянсы – плохо приспособлен для решения современных проблем. Эти союзы были созданы в период «холодной



войны», и их главным предназначением было предотвращение военных угроз. При этом можно заметить, что экспансии нового тысячелетия будут носить экономический характер не только в связи с причинами своего возникновения, но и по своим методам. Это связано с тем, что прямая вооруженная интервенция уже не столь эффективна, между тем как становление единого всемирного пространства даст возможность доминирующим государствам подчинить национальное хозяйство менее развитых стран своим интересам путем широкомасштабных инвестиций в отрасли специализации страны-реципиента. Это позволяет стране-донору направлять функционирование национального хозяйства принимающей страны согласно своим целям и интересам, избегая при этом обвинений в недемократичности, не гуманности и тоталитаризме. В этих условиях мощный военно-политический аппарат США может быть уже не столь эффективен.

**Многополярная модель** международной безопасности строится на основе идеи о выделении нескольких центров силы на основе региональных систем безопасности. Такими центрами можно считать Россию, ЕС, Японию, Китай, Индия, АСЕАН, которые, признавая мощь США, проводят собственную достаточно независимую внешнюю политику. Основанием для этого является тот факт, что как уже говорилось ранее в настоящий момент для обеспечения безопасности недостаточно одной только военной мощи. На передний план выдвигаются не военные, а экономические, научно-технические, информационные и культурные составляющие. Подобная модель безопасности базируется на убеждении, что обеспечение международной безопасности может быть эффективно лишь при условии активного участия в ней всего мирового сообщества. К достоинствам многополярной системы можно отнести то, что в государства, объединенные в региональные группировки, смогут эффективнее отстаивать свои интересы. В то же время, оппоненты подчеркивают, что подобная модель не принесет стабильности в международных отношениях. Ведь она исходит из видения системы международных отношений как поля вечной конкуренции между «центрами силы». А это, в свою очередь, неизбежно приведет к конфликтам между последними и постоянным переделам сфер влияния. Сложность осуществления подобной модели заключается так же в том, что мы являемся свидетелями нарастающего глобального цивилизационного раскола, разделившего мир, в самом первом приближении на «Западную» и «Восточную» цивилизации. Наивысшим этапом развития многополярной модели считают глобальную систему международной безопасности. Она подразумевает, что каждый субъект международного права сможет напрямую участвовать в принятии решений, касающихся общемировых проблем безопасности. Несмотря на внешнюю прозрачность и демократичность данная система будет слабо эффективна, поскольку консенсус при столь широком круге участников недостижим. Каждое государство, отстаивая свои интересы неизбежно заденет интересы соседних государств, что может послужить причиной новых конфликтов и напряженности.

В основе переходной модели, которую условно можно назвать **«Концерт держав»** лежит идея совместной деятельности группы сильнейших государств, направленной на общую безопасность. Пробразом модели может служить



«Священный союз императоров созданного в сентябре 1815 г. В настоящее время подобные «концерты» существуют в рамках Совета Безопасности ООН и «Большой Восьмерки». Достоинство «концерта держав» заключается в его лучшей управляемости и, соответственно, большей эффективности, ибо в рамках такой конструкции легче согласовать позиции и принять решение, чем в организациях, насчитывающих десятки или даже сотни (ООН) членов. К недостаткам можно отнести трудности с определением его членов, а также все же дискриминационный характер по отношению к малым и средним государствам.

**Выводы** Под международной безопасностью подразумевается такие международные отношения, которые способствуют устойчивому развитию, успешному противостоянию внешним и внутренним угрозам, а также обеспечение суверенитета и независимости всех участников данной системы (т.е. для всего мирового сообщества). Основными способами обеспечения международной безопасности являются: двусторонние договоры об обеспечении взаимной безопасности между заинтересованными странами; объединение государств в многосторонние союзы; всемирные международные организации, региональные структуры и институты для поддержания международной безопасности; установление верховенства права в международных отношениях.

Экономические интересы Украины состоят в наиболее успешной интеграции в глобализирующееся мировое хозяйство. Одна из наиболее актуальных задач современного мирового сообщества – создание эффективной системы коллективной безопасности, что подразумевает отказ национальных правительств от части своих суверенных полномочий в пользу надгосударственных организаций. С этим вплотную связана проблема сбалансированного развития экономик стран-участниц системы коллективной безопасности и ненарушения программами национальной безопасности одной страны национальных интересов партнеров.

Рассмотрим влияние различных систем международной безопасности на Украину. В рамках однополярной системы состояние безопасности нашего государства можно в целом охарактеризовать как негативное. Это связано с тем, что претендовать на роль единоличного лидера однополярной системы наша страна, на текущем этапе развития не может. В случае, если таковым лидером станут США, Украина окажется на периферии системы и не сможет эффективно отстаивать свои интересы. Наиболее благоприятный для Украины вариант развития в рамках становления однополярной системы возможен лишь при условии, что центр будет находиться в непосредственной географической близости от наших границ (например на территории Российской Федерации). Это позволит нашему государству максимизировать уровень собственной международной безопасности за счет сильного «покровителя». В то же время это приведет к упадку системы национальной безопасности государства и зависимости от страны-лидера.

В целом аналогичная ситуация наблюдается и в рамках модели «Концерт держав». Данная модель основана на совместных усилиях не более чем десяти государств, в противном случае система неизбежно окажется громоздкой и потеряет эффективность. В настоящий момент Украина не входит в число самых развитых

государств и, соответственно претендовать на участие в «концерте» не может. Следствием этого окажутся периферийность положения, трудности с отстаиванием интересов и зависимость от государств-лидеров. Следует отметить, что в рамках подобной системы наша страна все же может достигнуть достойного положения благодаря богатым природным ресурсам и выгодному экономико-географическому положению.

Безусловно, наиболее благоприятная модель международной безопасности для Украины – многополярная. Украина вполне может претендовать на место если не единоличного, от одного из региональных лидеров на территории Восточной Европы и Черноморского бассейна. Основанием для такого лидерства может служить не только благоприятное ЭП, но и значительный научно-технический потенциал, накопленный еще в советский период. В условиях подобного развития событий Украина сможет самостоятельно отстаивать национальные интересы на международной арене, что послужит укреплению национальной системы экономической безопасности.

**Список использованных источников**

1. Об основах национальной безопасности Украины.- Закон Украины от 19.06.2003 № 964-IV с изменениями и дополнениями
2. Косолапов Н. Безопасность Международная, национальная, глобальная: взаимодополняемость или противоречивость? // М.: Научно-производственное объединение „Издательство „Наука”” МЭиМО, 2006 г.–№9.– С 3-13.
3. Макьявели Н. Государь: [сб.: пер. с итал.]/Никколо Макьявели.– М.: АСТ: ЛОКС, 2005. – 461, [3] с. – (Классическая мысль).
4. Хелд Д. и др. Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура / Пер. с англ. В.В. Санюва и др. – М.: Праксис, 2004. – xxiv, 576 с.
5. Шевцов А. И., Мерников Г. И. Сотрудничество Украина-США в контексте внешнеполитических стратегий. // Стратегическая панорама 2007г. – №2.– С. 68-77.

**Рудніцький А.О. Міжнародна безпека: проблеми і перспективи**

У статті розглянуті різні моделі забезпечення міжнародної безпеки. Проаналізовано їх вплив на стан національної безпеки України.

*Ключові слова:* міжнародна безпека, національна безпека, економічні інтереси.

**Rudnitsky A.O. International security: problems and prospects**

The various models of international safety providing are considered. Their influence on the national safety condition of Ukraine is analyzed.

*Keywords:* international safety, national safety, economic interests.

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

**УДК 65.01:378**

**Чепорова Г.Е., Чепоров В.В.**

## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

Рассматриваются контроль, управление, аудит и гарантии качества высшего образования и их связь с двумя продуктами образования: образовательными программами и студентами. В статье основное внимание уделено определению терминов "аккредитация и гарантия качества" относительно высших учебных заведений. Анализируются индикаторы качества относительно процессов лицензирования и аккредитации в Украине. Авторы предлагают использование модели аудиторского риска для принятия решений подобно той, что используется при аудите финансовой отчетности.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, аккредитация, гарантия качества, модель аудиторского риска.

### **ВВЕДЕНИЕ**

Что такое качество? Как понятие, оно неуловимо до такой степени, что означает различное для различных людей. Определения качества разные, но обычно они включают такие понятия как превосходство, ценность, связанная с деньгами, безупречность или отсутствие дефектов и т.д. Хотя все они указывают на 'идеальное условие', цель, однако, отличается для различных групп людей. Трудно заставить всех договариваться об одном определении. Вероятно, по этой причине Vroscijenstinjin [1] предполагает, что дать определение качеству – это простая трата времени. Согласно Краткому Оксфордскому словарю, качество относится к «стандарту чего-либо, измеренного в сравнении с другими вещами подобного вида и имеющего общее превосходство». Это определение, как можно видеть, сравнивает качество со стандартом, т.е. имеет тенденцию привлекать сравнительный подход. Качество в 'изделии высокого качества' или 'качественное обслуживание' вызывает в воображении образ изделия или обслуживания, являющегося уважаемым, надежным и последовательным. Согласно определению Института британских стандартов (BS 4778) качество – все количество особенностей или характеристик продукта или сервиса, которые опираются на его способность удовлетворить данную потребность.

Международная организация по стандартизации определяет качество (стандарт ИСО-8402) как совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Этот стандарт ввел такие понятия, как "обеспечение качества", "управление качеством", "спираль качества".

В современной литературе и практике используются следующие концепции менеджмента качества [2]:

- система качества (Quality System);
- система менеджмента, основанная на управлении качеством (Quality Driven Management System);

### **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

---

- всеобщее управление качеством (Total Quality Management);
- гарантии качества (Quality Assurance);
- контроль (управление) качеством (Quality Control);
- статистический контроль качества (Statistical Quality Control);
- система гарантии качества (Quality Assurance System);
- гарантия продукции (Product Assurance);
- всеобщий производственный менеджмент (Total Manufacturing Management);
- передовой производственный опыт (Good Manufacturing Practices);
- система управления окружением (Environmental Management System);
- система "мы обеспокоены" (We Care);
- система "обеспокоенность ответственных лиц" (Responsible Care);
- всеобщий менеджмент качества в сфере охраны окружающей среды (Environmental TQM);
- всеобщая гарантия производства (Total Manufacturing Assurance);
- интегрированный менеджмент процессов (Integrated Process Management);
- менеджмент в целях улучшения качества (Management for Quality Improvement);
- полное (сквозное, тотальное) управление качеством и производительностью (Total Quality and Productivity Management);
- интегрированный менеджмент качества (Integrated Management);
- система внедрения непрерывных улучшений (Continuous Improvement Implementation System);
- полное преобразование качества (Total Quality Transformation);
- менеджмент системы качества (Quality System Management).

Есть и другие концепции менеджмента качества. Мы привели только небольшую их часть, но важную для понимания качества как объекта управления. Перечисленные концепции отражают сущность разных методов, используемых в методологии TQM для решения различных проблем качества.

В последние годы многие фирмы стали уделять большое внимание системе всеобщего управления качеством (TQM). D. Dolmans, H. Wolfhagen и A. Scherpbier [3] рассматривают TQM как гарантию качества и утверждают, что гарантия качества - циклический процесс, состоящий из трех шагов: измерение, оценка и улучшение. Многие высшие учебные заведения собирают данные относительно качества своих образовательной программы на регулярной основе и с надлежащей частотой, но эти оценочные данные не всегда используются для улучшения качества программы. Гарантия качества может быть успешна, то есть заканчиваться непрерывным усовершенствованием, если выполнены три условия: действия оценки выполнены на (1) систематической, (2) структурной основе и (3) объединены в обычных результатах работы организации. Упомянутые выше авторы представили элементы системы гарантии качества в Маастрихтской медицинской школе, чтобы продемонстрировать, как три условия могут быть практически реализованы. Среди других работ, посвященных TQM в высшем образовании следует отметить работы

Вольдемара Томушка [4], который указал, что конвергенция Востока и Запада может иметь место не через имеющиеся пост-коммунистические процессы гарантии качества, а через радикальную “деконтекстуализацию” Западных подходов, Е.Гениса [5], который показал пример разрешения конфликта между внешними требованиями и внутривузовским развитием гарантий качества. Из украинских примеров интересным является опыт Полтавского университета потребительской кооперации по использованию стандартов ISO 9001 в высшем образовании [6].

Также, интересной является работа Роберта ДеВоскина [7], который использовал компьютерный поиск информации, связанной с гарантиями качества.

В образовании качество ни продукт, ни услуга. Это - скорее процесс, чем продукт. Студенты приходят в образовательное учреждение, чтобы учиться, и в этом процессе подвергаются изменению от новичка к более информированному, зрелому и развитому человеку, как интеллектуально, так социально и психологически. Такой переход в жизни человека указывает на преобразования. В конце обучения студент не изменяется, чтобы его называть продуктом, удовлетворяющим некоторой спецификации, но он становится более осведомленным индивидуумом, наделенным желательным отношением и более широким диапазоном навыков, которые позволили бы ему/ей лучше встречать вызовы жизни, чем тот, которым он/она были в начале образовательного процесса.

В материалах Берлинского саммита Министров образования европейских стран (2003) [8] отмечено, что качество высшего образования доказало, чтобы быть сердцем введения Европейского пространства высшего образования. Министры согласились поддержать дальнейшее развитие гарантии качества на институтском, национальном и Европейском уровне. Они подчеркнули потребность развить критерии и методологии, связанные с гарантиями качества.

Они также подчеркнули, что совместимая с принципом университетской автономии первичная ответственность за гарантию качества в высшем образовании связана с каждым вузом непосредственно и это обеспечивает основу для реальной ответственности академической системы в пределах национальной структуры качества.

Министры согласились, что к 2005 году национальные системы гарантии качества должны включить:

- определение ответственности органов и вовлеченных институтов;
- оценку программ или институтов, включая внутреннюю оценку, внешний обзор, участие студентов и публикацию результатов;
- систему аккредитации, сертификации или сопоставимых процедур;
- международное участие, сотрудничество и организацию сети.

На Европейском уровне Министры призвали ENQA (Европейская сеть по гарантии качества в высшем образовании) через своих членов к сотрудничеству с EUA, EURASHE и ESIB при развитии согласованного набора стандартов, процедур и руководящих принципов по гарантии качества, чтобы исследовать пути обеспечения адекватного обзора систем гарантии качества и/или агентств аккредитации.

## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

---

Авторы данной работы придерживаются того же мнения, что отражены в материалах «Tertiary education commission». В них указано, что для целей образования качество может быть рассмотрено, как отнесенное к «соответствию целям», подходу, который принят Агентством гарантии качества (QAA) в Великобритании и агентствами гарантии качества во многих странах. Соответствие целям подразумевает, что учреждение имеет свою собственную миссию и задачи, и что оно успешно выполняет свою миссию и достигает своих заявленных целей, а, следовательно, это пригодно для ответственности, которую оно приняло. В отличие от других определений, которые включают элемент сравнения с контрольным экземпляром, в этом случае совершенно нет требования, чтобы качество учреждения было подчинено сравнению с чем-либо другим утверждением о качестве. Чтобы проиллюстрировать это, можно заимствовать пример из автомобильной промышленности: сравнить малолитражный автомобиль с лимузином, поскольку каждый автомобиль подготовлен для различной клиентуры. Оба транспортных средства - легковые автомобили, но они отличаются существенно размером, формой, исполнением, надежностью, комфортом и ценой. Тем не менее, каждый из них может быть оценен, как высококачественное транспортное средство, до тех пор, пока они отвечают их заявленным спецификациям и гарантиям. В такой же мере, каждое образовательное учреждение предлагает программы для определенных групп студентов, которые могут извлечь выгоду из них в содействии их карьере. В этом смысле, кажется, не является оправданным сравнение одного учреждения с другим, поскольку каждое возникает для определенной цели и создано с различными друг от друга задачами.

Целью работы является рассмотрение проблем качества в высшем образовании применительно к двум процессам (продуктам) вузов.

### **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Одной из первых работ, связанных с определением и критериями качества в высшем образовании была работа Харви и Грина [9], которые развили методологию для оценки качества. Сосредотачиваясь на идентификации некоторых критериев для оценки качества преподавания и обучения, они стремились к выработке политики в отношении качества. Группы заинтересованных лиц, которых они определили - это студенты, преподавательский и не-преподавательский состав, предприниматели, агентства аккредитации и гарантии качества, правительство. С помощью анализа данных, процедур обзора, интервью и семинаров, они определили, что большинство групп договаривается о следующих критериях: адекватность физических ресурсов; адекватность человеческих ресурсов; нацеленность на задачи, ясные всем участникам; уместность содержания целям и задачам программы; активное студенческое участие на всех уровнях; уместность программы для вознаграждения в форме присвоения квалификации; объективность в оценке; последовательность между оценкой и целями курса; получение полезной обратной связи из оценки; обеспечение студентов знаниями и навыками.



В отечественных работах, например, в статье В.Заболотного и Н.Н. Ушаковой [10] также определен круг заинтересованных лиц относительно качества учебных программ и процедур гарантий этого качества. В образовании есть различные группы заинтересованных лиц, которые интересуются различными информационными аспектами. Следует отметить, что эти аспекты касаются различных типов принимаемых решений. Если предпринимателей в первую очередь интересует соответствие выпускника объявленным в программе уровням знаний и навыков, то студентов и их родителей интересует способность выбранного вуза дать эти знания и навыки. Государство определяет целесообразность финансирования тех или иных программ и стимулирует их развитие.

На наш взгляд, основным методическим подходом, связанным с качеством является определение того продукта, с которым оно связано. Упрощенный подход связан с определением студента, как основного продукта вуза. Однако, например, Т.Е. Оболенская [11] определяет образовательную услугу вуза в виде образовательно-квалификационной программы, как потребительский продукт высшего образования.

Можно говорить о двух продуктах высшего образования: программе и студентах, которые являются результатом двух процессов. Т.е. фактически в образовании присутствуют два процесса: процесс преобразования имеющихся в университете человеческих и материальных ресурсов в образовательную программу, т.е. потенциальную совокупность знаний и навыков и процедур передачи их студентам посредством имеющихся ресурсов, а также получение знаний и навыков студентами по этой программе и способность применить их на практике. Выше приведена схема двух процессов и двух продуктов.

Согласно рис.1. можно измерить «выход» в первом процессе и, соответственно, «вход» на втором процессе и «выход» на втором процессе. Сам процесс обучения в соответствующей среде является «черным ящиком».

В соответствии с предложенным двухпроцессным подходом в образовании можно говорить и о качестве двух продуктов или процессов.

В контексте нашей работы мы остановимся на процедурах, применимых к качеству в высшем образовании: контроль качества, управление качеством, аудит и гарантии качества, а также на их взаимосвязи с каждым из двух продуктов (процессов).

Контроль качества - понятие, которое имеет свое происхождение в промышленности, но используется также и в образовании, хотя его применение более ограничено. В индустриальном секторе, в результате массового производства, формальные процедуры должны были быть настроены так, чтобы гарантировать выполнение товарами спецификаций и получение удостоверений контроля качества. Те из них, которые не получили удостоверения, должны быть выбракованы.



**КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ,  
УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

---



Рис.1. Модель двух продуктов в высшем образовании

Такая система контроля не применима к образованию в полной мере. Самым близким применением контроля качества в образовании и обучении было бы отчисление студентов, которые не сдали экзамен. Даже здесь, неудача означает, что студент не достиг минимальных стандартов или не удовлетворил результатам изучения. Это вводит понятие минимального/порогового стандарта, который подразумевает, что студенты, которые удовлетворяют минимальным стандартам, имеют право на продолжение обучения. Такое понятие противоречит понятию качества, поскольку оно обычно относится к превосходству. Однако, в действительности, принятие «соответствия целям» означает, что минимальный

стандартный подход приемлем. Конечно, это не подразумевает, что студенты должны быть довольны только удовлетворением минимальных стандартов.

Контроль качества более применим для проектирования и одобрения программ обучения, включая схемы оценки. Внешнюю систему экзаменов, которая стремится устанавливать справедливость в оценках и сравнимости с другими учреждениями, можно было бы рассмотреть как систему гарантии качества. В настоящее время, даже в промышленности, всеобщее управление качеством заменило контроль качества.

Согласно определению Института британских стандартов (BS 4778), контроль качества – это операционные методы и действия, которые используются, чтобы выполнить требования по качеству. Определение HMG Акта Высшего и последующего образования (1992): контроль качества касается мер (процедур, стандартов, организации) в пределах институтов высшего образования, которые проверяют преподавание и оценку, выполненные в удовлетворительной манере. Контроль качества включает внешнюю систему экзаменов, но обычно является ответственностью самого учреждения непосредственно. По определению DQA (division of quality audit), контроль качества, в той мере, в которой он затрагивает институтские системы преподавания и изучения, является операционной функцией, приложенной на всех уровнях учреждения к его действиям обучения и заинтересован детально способами, которыми они организованы, предприняты и оценены, чтобы гарантировать соответствие цели, оптимальное использование ресурсов и достижение этих идентифицированных задач.

Гарантии качества – следующий аспект, связанный с качеством.

В Украине термин «гарантии качества» отсутствует, но иногда его заменяют термином «контроль качества», что не одно и то же.

Согласно определению Британского института стандартов (BS 4778), гарантия качества – все те запланированные и систематические действия для обеспечения адекватной уверенности, что изделие или услуга удовлетворяют данным требованиям по качеству. Определение HMG Акта Высшего и последующего образования (1992): гарантия качества охватывает всю политику, системы и процессы, направленные на обеспечение обслуживания и повышения качества образовательных условий в высшем образовании. По определению DQA (division of quality audit), гарантия качества заинтересована путем, которым учреждение освобождается от своей корпоративной ответственности за программы, курсы и квалификацию, которые предлагаются, удовлетворяя себя тем, что имеет эффективные структуры и механизмы, уместные, чтобы контролировать используемые процедуры тестирования качества, и что они обеспечивают повышение существующих стандартов.

Различия между контролем качества и гарантией качества в образовании, на наш взгляд, обусловлены тем, что контроль качества связан, как было отмечено выше, с проверкой выполнения минимального/порогового стандарта, а гарантия качества связана, во-первых, с установлением этих минимальных стандартов, через соответствующие органы управления в высшем образовании, а во-вторых,

## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

---

заключениями независимых органов гарантии качества. Аудит качества, в этом контексте связан с действиями такого органа гарантии качества, а управление качеством с определением уровней минимальных стандартов.

В образовании гарантия качества часто связана с аккредитацией. Аккредитация в Европе определена, как составная часть системы гарантии качества, которую должны предоставлять независимые органы, такие, например, как Агентства гарантии качества, которые несколько лет назад создали в Европе организацию, именуемую как ENQA (Европейская сеть по гарантии качества в высшем образовании). Решения по членству в этой сети среди прочего основаны на следующих критериях:

- агентство должно быть независимым от индивидуальных учреждений высшего образования. Организация внутри учреждения высшего образования не рассматривается сетью как внешнее агентство гарантии качества;
- агентство признается как национальное или региональное агентство гарантии качества компетентными общественными властями;
- агентство должно быть построено на основе бесприбыльности;
- агентство должно быть адекватно независимым от правительства;
- агентство устанавливает свои собственные внутренние механизмы гарантии;
- агентство может предоставлять документацию по качеству своих оценок.

Агентства гарантии качества и образовательные власти в различных странах приняли более или менее общий подход к выполнению академического аудита. Однако они могут отличаться в известной степени. В некоторых странах он подотчетен и результат аудита имеет связь с финансированием заинтересованного учреждения. В других, аудит определяет особое положение учреждения образования. Таким образом, в нашем контексте, академический аудит предпринят для следующих целей:

1. оценки силы культуры качества;
2. определения обязательства по непрерывному усовершенствованию;
3. оценивания системы в части определения академических стандартов;
4. оценивания систем в части того, чтобы гарантировать, что меры, предпринятые для поддержания и увеличения качества, являются соответствующими и эффективными;
5. установление того, объединяет ли учреждение понятия соответствия цели так же, как соответствия из цели через выполнение его миссии и достижения его задач в эффективной и результативной мере, и демонстрации уместности своих обязательств.

Аккредитация - термин, который используется по-разному в различных странах. В Америке, это - добровольное осуществление, которое выполнено региональными органами аккредитации, где фокус сосредоточен на уверении заинтересованных лиц, что образовательное учреждение имеет средства предложить заявленные образовательные программы, и что специфические курсы/программы

имеют с точки зрения образования соответствующие цели, которые достигнуты. Этот процесс не комментируется ни стандартами, ни чем иным, это является одобрением курса/программы. Группа, выполняя аккредитацию, высказывает суждения, основанное на заявленных целях и задачах учреждения. Аккредитованные учреждения имеют право на Федеральные фонды студенческой помощи. Несмотря на то, что аккредитация служит для оценки предложения со стороны учреждений высшего образования, существуют споры по поводу того, служит ли это гарантией академического качества (Джордж Лиф [12]).

В Великобритании, согласно Совета по качеству высшего образования, «аккредитация главным образом используется, чтобы описать процесс, с помощью которого учреждению, без его оценки представляющим органам, даются право университетами или другими учреждениями, присуждающими квалификацию, на осуществление полномочий и обязанностей в академических действиях».

Нормативное понятие аккредитации в Украине настолько похоже на понятие лицензирование, что, основываясь на их определении в Законе «О высшем образовании», они могут быть записаны в одном предложении:

Лицензирование (аккредитация) - процедура признания возможности (представления права) ВУЗа(у) определенного типа начать (проводить) образовательную деятельность, связанную с получением высшего образования и квалификации, соответственно требованиям стандартов высшего образования, а также государственным требованиям относительно кадрового, научно-методического и материально-технического обеспечения.

В качестве примера использования минимальных/пороговых показателей к качеству, и связанному с его контролем можно привести требования лицензирования и аккредитации в Украине. В приложении 1 приведены индикаторы качества, определенные нормативными документами Министерства образования и науки Украины и связь с контролем, гарантией, аудитом и управлением качеством двух образовательных процессов (продуктов) вуза.

Лицензионными условиями определены следующие индикаторы: Концепция деятельности по заявленному направлению (специальности), согласованная с советом министров АРК, областной, Киевской, Севастопольской городской государственной администрацией; Доля научно-педагогических работников с научными степенями и учеными званиями, которые обеспечивают преподавание лекционных часов по разным циклам для специальности (% от количества часов); Наличие кафедры (цикловой комиссии) по фундаментальной подготовке; Наличие кафедр по специальной подготовке, которую возглавляет специалист соответствующей научно-педагогической специальности: доктор наук или профессор (для магистров) или кандидат наук, доцентов (для специалистов); Обеспеченность лабораториями, полигонами, оборудованием, установками, необходимыми для выполнения учебных программ; Обеспеченность студентов общежитием (в % от потребности); Количество рабочих компьютерных мест на 100 студентов; Наличие пунктов питания, спортивного зала, стадиона или спортивной площадки, медицинского пункта; Наличие образовательно-квалификационной

## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

---

характеристики специалиста (в т.ч. вариативной компоненты); Наличие образовательно-квалификационной программы подготовки специалиста (в т.ч. вариативной компоненты); Наличие учебного плана, утвержденного в установленном порядке; Наличие учебно-методического обеспечения для каждой учебной дисциплины учебного плана; Наличие пакетов контрольных заданий для проверки знаний по дисциплинам социально-гуманитарной, фундаментальной и специальной подготовки; Обеспеченность программы всеми видами практик; Наличие методических указаний относительно выполнения дипломных работ (проектов), государственных экзаменов; Дидактическое обеспечение самостоятельной работы студентов (в т.ч. с использованием информационных технологий); Наличие критериев оценивания знаний и умений студентов; Обеспеченность студентов учебниками, учебными пособиями, которые находятся в собственной библиотеке; Соотношение посадочных мест в собственных читальных залах к общему контингенту студентов; Обеспеченность читальных залов периодическими изданиями; Возможность доступа преподавателей и студентов к интернету, как источника информации: наличие оборудованных лабораторий; наличие каналов доступа.

Условиями аккредитации определены следующие индикаторы: Выполнение учебного плана по показателям: перечень учебных дисциплин, часы, формы контроля; Повышение квалификации преподавателей постоянного состава за последние 5 лет; Результаты образовательной деятельности (уровень подготовки специалистов), как процент успешного и качественного выполнения контрольных заданий для гуманитарных, фундаментальных и специальных знаний студентов; Численность преподавателей постоянного состава, обслуживающих специальность, которые занимаются усовершенствованием учебно-методического обеспечения, научными исследованиями, подготовкой учебников и учебных пособий; Наличие в структуре учебного заведения научных подразделений и результаты их деятельности; Участие студентов в научной деятельности (научная работа на кафедрах и в лабораториях, участие в научных конференциях, конкурсах, выставках, профильных олимпиадах и т.п.)

Все перечисленные выше индикаторы связаны с первым продуктом университета, за исключением наличия критериев оценивания знаний и умений студентов и результатов образовательной деятельности (уровня подготовки специалистов), как процента успешного и качественного выполнения контрольных заданий для гуманитарных, фундаментальных и специальных знаний студентов. Этими двумя индикаторами вуз может управлять качеством выпускников.

Эти индикаторы в основном отвечают критериям адекватности физических ресурсов и адекватности человеческих ресурсов. Нацеленность на задачи, ясные всем участникам и уместность содержания целям программы и задачам более сложны для оценки, поскольку большинство украинских вузов четко не выражают свою миссию, в которой бы отражались цели и задачи существования образовательного учреждения.

Остановимся теперь на проблемах внешних независимых гарантий качества и аудите качества.

Одним из примеров выражения своего отношения к качеству образования в различных вузах являются рейтинги. Рейтинги используются в смысле сравнения различных вузов с точки зрения их привлекательности для студентов. В этом контексте применяются три принципиально разных подхода к определению рейтинга вуза (его места среди других, чаще всего, подобных). Первый подход связан с оценкой самими студентами, выпускниками и работодателями; второй основан, скорее на потенциальной возможности вуза готовить высококвалифицированных специалистов на основе имеющихся ресурсов, третий связан с выполнением одинакового задания студентами разных вузов. Ресурсный подход является более простым для оцифровывания и сравнения на мировом уровне. Оценка выпускников и работодателей более субъективна, и в меньшей степени может быть оценена количественно. Мы можем прийти в ресторан, зная, что там работают известные специалисты, и, скорее всего они готовят вкусные блюда. С другой стороны, мы можем знать, что в некотором ресторане прекрасно готовят некоторые блюда и нас не интересует, как зовут повара. В конечном итоге результат один и тот же – клиенты получили удовлетворение, чего они и хотели, вне зависимости от того, как они выбрали данный конкретный ресторан. Заметим, что для представителей разных культур одно и то же блюдо может вызывать противоположные эмоции, и из одного и того же набора ингредиентов можно приготовить совершенно различные по названию и качеству блюда.

Известны некоторые подходы, опирающиеся на web-технологии. Они достаточно просты в реализации, но вряд ли объективны и независимы, поскольку могут основываться на количестве «кликов», что может быть осуществлено искусственно.

Рейчел Боуден [13] анализируя информацию об университетах и колледжах, которая регулярно стала появляться в периодических изданиях в Великобритании с 1998 года, утверждает, что для большинства потенциальных студентов сводные таблицы не обеспечивают их критической информацией, необходимой для информированного выбора места будущей учебы.

Как было отмечено выше, гарантии качества могут быть связаны с деятельностью независимых агентств по гарантиям качества в высшем образовании.

Деятельность таких агентств во многом схожа с деятельностью аудиторских фирм. И те, и другие должны выразить свое мнение относительно некоторого утверждения клиента. В конечном итоге они снижают информационный риск для потребителей информации, принимая на себя часть риска клиента.

Было отмечено, что в образовании, как и финансовой отчетности, есть различные группы заинтересованных лиц, которые интересуются различными информационными аспектами. Следует отметить, что эти аспекты касаются различных типов принимаемых решений. Если предпринимателей в первую очередь интересует соответствие выпускника объявленным в программе уровням знаний и навыков, то студентов и их родителей интересует способность выбранного вуза дать эти знания и навыки. Государство определяет целесообразность финансирования тех или иных программ и стимулирует их развитие.



## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

---

Основным методическим подходом в процедуре гарантий качества является определение того продукта, в отношении которого даются гарантии. Поскольку фактически в образовании присутствуют два продукта: образовательная программа и студент, то, на наш взгляд, гарантия качества первого продукта достигается путем аккредитации представленной программы государственными или негосударственными органами, а гарантия качества второго продукта- студента достигается посредством независимой от государства процедуры и проводится агентствами по гарантиям качества.

Как известно [14], аудит – это процесс, с помощью которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, которая подлжит количественной оценке и относится к специфической хозяйственной системе, для того чтобы определить и выразить в своем выводе степень соответствия этой информации установленным критериям. Аккредитация и гарантии качества в высшем образовании являются классическим типом аудита на соответствие.

В данном контексте очень интересной является работа Джеффри Олдермана и Роджера Брауна [15]. Эта статья обеспечивает сравнительный анализ систем, которые используются для 'аккредитации' университетов в США (аккредитация) и Великобритании (аудит). Авторы начинают с выделения подобия и разницы между двумя процессами. Они указывают, что аудит - не предмет политического противоречия в направлении, в котором аккредитация сейчас существует.

Согласно определения Британского института стандартов (BS 4778), аудит качества - систематическая и независимая экспертиза по определению того, что качество действия и связанные результаты выполнены с запланированной степенью, осуществлены эффективно и являются подходящими для достижения целей, а Акту 1992 года - аудит качества - процесс обеспечения того, что меры контроля качества в учреждении являются удовлетворительными. Практически, главная ответственность за аудит качества лежит индивидуально или коллективно на учреждении, и это простирается на все количество гарантии качества в учреждении, включая развитие штата и проектирование учебного плана.

Внешний аудит качества проводится подразделением аудита качества Совета по качеству высшего образования, который признается и финансируется институтами.

Итак, на наш взгляд, гарантия качества первого продукта достигается путем аккредитации представленной программы государственными или негосударственными органами, а гарантия качества второго продукта- студента достигается посредством независимой от государства процедуры и проводится агентствами по гарантиям качества.

И в первом, и во втором случае агентства аккредитации и гарантии качества должны взять на себя определенный риск, который подобен аудиторскому. В литературе по аудиту, в частности у Аренса и Лоббска, модель аудиторского риска встречается в виде:

$$DAR=IR \times CR \times DR \quad (1)$$



где DAR – приемлемый аудиторский риск, как мера готовности аудитора признать, что финансовая отчетность может содержать существенные ошибки после того, как уже завершен аудит и было выражено стандартное аудиторское мнение без оговорок;

IR – внутрихозяйственный риск, как мера ожидания аудитором того, что существует ошибка в сегменте и что она превышает допустимую величину до проверки системы внутреннего контроля;

CR – риск контроля, как мера ожидания аудитора, что ошибки в сегменте превышающие допустимую величину, не будут ни предотвращены, ни обнаружены в системе внутрихозяйственного контроля клиента;

DR – риск не обнаружения, как мера готовности аудитора признать, что подлежащие сбору аудиторские свидетельства по тому или иному сегменту не позволят обнаружить ошибки, превышающие допустимую величину, если такие ошибки имеются.

Внутрихозяйственный риск (IR) в обеих системах имеет много общего, но в части образовательной программы он связывает человеческие и материальные ресурсы университета с заявленной программой, а в части гарантии качества выпускников в том числе учитывает уровень подготовки и отбора абитуриентов. Университет со слабой программой и сильными абитуриентами может выпустить специалистов такого же уровня как университет с сильной программой, но слабыми абитуриентами. В обоих случаях конечный продукт – студенты – одинаков, но оценка рисков в модели (1) разная.

На наш взгляд, TQM напрямую связан с системой, и следовательно, с риском внутреннего контроля, причем в обоих процессах одновременно.

Что касается риска не обнаружения (DR), то специалисты органов аккредитации и агентств гарантии качества должны быть независимыми профессионалами. Однако, на уровне аккредитации они должны быть узкими специалистами в заявленной университетом программе, а на уровне гарантии качества выпускников могут быть специалистами более широкого профиля, но зная методы и процедуры аудита.

В таблице 1 авторы предлагают вариант определения рисков в модели (1), которые не бесспорны и являются предметом дискуссий.

Таблица 1

Определение рисков для органа аккредитации и агентства по гарантии качества

Риск	Для органа аккредитации	Для агентства по гарантии качества
DAR	Приемлемый риск органа, как мера его готовности признать, что заявленная образовательная программа может не быть обеспечена необходимым для ее реализации ресурсным обеспечением после того, как уже завершена процедура аккредитации	приемлемый риск агентства, как мера его готовности признать, что среди выпускников аккредитованной образовательной программы имеются такие, уровень знаний и навыков которых не соответствует знаниям и навыкам, заявленным в качестве результатов программы после того, как уже завершена процедура подтверждения гарантий качества

**КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ,  
УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

Риск	Для органа аккредитации	Для агентства по гарантии качества
IR	Внутрихозяйственный риск органа, как мера его ожидания того, что существует ошибка в элементе образовательной программы или его обеспечении и что она превышает допустимую величину до проверки системы внутреннего контроля	внутрихозяйственный риск агентства, как мера его ожидания того, что существует ошибка в оценке знаний или навыков выпускника аккредитованной образовательной программы и что она превышает допустимую величину до проверки системы внутреннего контроля
CR	риск контроля, как мера ожидания органа, что ошибки в элементе образовательной программы или его обеспечении, превышающие допустимую величину, не будут ни предотвращены, ни обнаружены в системе внутрихозяйственного контроля клиента	риск контроля, как мера ожидания агентства, что ошибки в оценке знаний или навыков выпускника аккредитованной образовательной программы, превышающие допустимую величину, не будут ни предотвращены, ни обнаружены в системе внутрихозяйственного контроля клиента
DR	риск необнаружения для органа, как мера его готовности признать, что подлежащие сбору свидетельства по тому или иному элементу образовательной программы или его обеспечению не позволят обнаружить ошибки, превышающие допустимую величину, если такие ошибки имеются	риск необнаружения для агентства, как мера его готовности признать, что подлежащие сбору свидетельства по тому или иному выпускнику аккредитованной образовательной программы не позволят обнаружить отсутствие знаний или навыков, превышающие допустимую величину, если такие отсутствия имеются

### ВЫВОДЫ

Таким образом, на наш взгляд, в образовании качество скорее процесс, чем продукт, или услуга. Студенты приходят в образовательное учреждение, чтобы учиться, и в этом процессе подвергаются изменению от новичка до готового специалиста. Такой переход в жизни индивидуума указывает на преобразования.

Авторы работы придерживаются мнения, что для высшего образования качество может быть рассмотрено, как отнесенное к «соответствию целей», подходу, который принят Агентством гарантии качества (QAA) в Великобритании и агентствами гарантии качества во многих странах. Соответствие цели подразумевает, что учреждение имеет свою собственную миссию и задачи, и что оно успешно выполняет свою миссию и достигает своих заявленных целей, а, следовательно, это пригодно для ответственности, которую оно приняло. В отличие

от других определений, которые включают элемент сравнения с контрольным образцом, в этом случае совершенно нет требования, чтобы качество образовательного учреждения было подчинено сравнению с чьим-либо другим утверждением своего качества.

Можно говорить о двух продуктах высшего образования: программе и студентах. Т.е. фактически в образовании присутствуют два процесса: процесс преобразования имеющихся в университете человеческих и материальных ресурсов в образовательную программу и процедур передачи их студентам посредством имеющихся ресурсов.

В работе рассмотрены четыре аспекта, связанных с качеством: контроль, управление, гарантия и аудит.

Различия между контролем качества и гарантией качества в образовании, на наш взгляд, обусловлены тем, что контроль качества связан с проверкой выполнения минимального/порогового стандарта, а гарантия качества связана, во-первых, с установлением этих минимальных стандартов, через соответствующие органы управления в высшем образовании, а во-вторых, заключениями независимых органов гарантии качества. Аудит качества, в этом контексте связан с действиями такого органа гарантии качества, а управление качеством с определением уровней минимальных стандартов.

При решении проблем, связанных с предоставлением гарантий качества предлагается использование модели аудиторского риска, применяемой в аудите внешней финансовой отчетности предприятий.

Дальнейшее развитие работы связано с анализом практических данных относительно процедур, связанных с качеством.

### **Список литературы**

1. Vroeijenstijn A. I. Improvement and Accountability: Navigating between Scylla and Charybdis, Guide for External Quality Assessment in Higher Education, Jessica Kingsley Publishers, London
2. Ильин Н.И., Лукманова И.Г. и др. Управление проектами. – СПб: "Два-Три", 1996 г.
3. Dolmans D., Wolfhagen H., Scherpbier A. from quality assurance to total quality management: How can quality assurance result in continuous improvement in health professions education? // Education for health: Change in learning & practice, Vol.16, N 2 / July 2003, p.p. 210 – 217.
4. Tomusk V. When East meets West: decontextualizing the quality of East European higher education // Quality in Higher Education, Vol. 6, N 3 / November 1, 2000, p.p.175 – 185.
5. Genis E. A perspective on tensions between external quality assurance requirements and institutional quality assurance development: a case study // Quality in higher education, Vol. 8, N 1 / April 01, 2002, p.p.63 – 70.
6. Шимановська-Діанич Л.М., Юрко І.В. Досвід створення системи управління якістю освітньої діяльності з використанням міжнародних стандартів ISO 9001 у Полтавському університеті споживчої кооперації України // Бізнес освіта як бізнес: Якість послуг і соціальна відповідальність. Матеріали П'ятої щорічної міжнародної конференції "розбудова менеджмент-освіти в Україні". К.: CEUME, 2003.- с.168-174.
7. DeWoskin Robert S. Information resources on quality available on the Internet // Quality Assurance: Good Practice, Regulation, and Law, Vol.10, N 1 / January-March 2003, p.p. 29 – 65.
8. [www.bologna-berlin2003.de](http://www.bologna-berlin2003.de)
9. Harvey L, Green D. Assessing quality in higher education: a transbinary research project // Assessment and evaluation in higher education, N 18(2), 1993, p.p. 143-149.

## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

10. Заболотний В., Ушакова Н. Якість роботи вузу можна оцінити//Синергія, № 1(5), 2003, с. 2-7.
11. Оболенська Т.Є. Маркетинг у сфері освітніх послуг: автореф. дис... д-ра економ. наук: 08.06.02 / Харківський державний економічний університет.- Харків, 2002.- 35 с.
12. Leef G. C. Accreditation is no guarantee of academic quality, The Chronicle of Higher Education, The Chronicle Review, 4 April 2003, pp B17.
13. Bowden R.. Fantasy Higher Education: university and college league tables. Quality in Higher Education, Volume 6, Number 1/April 1, 2000, pp 41 – 60
14. Арнс А., Лоббек Дж. Аудит: пер. с англ.: гл. редактор серии проф. Я.В.Соколов.-М.: Финансы и статистика 1995.- 560 с.: ил.-(серия по бухгалтерскому учету и аудиту)
15. Alderman, Geoffrey & Brown, Roger. Can Quality Assurance Survive the Market? Accreditation and Audit at the Crossroads. Higher Education Quarterly 59 (4), pp. 313-328

***Cheporova G.E., Cheporov V.V. The educational quality: control, management, audit, and assurance.***

The control, management, audit, and assurance of higher education quality are considered, and its concerning with the HE products: educational programmes and students. In paper the basic attention is given to a term definition "accreditation / quality assurance" concerning with higher education institutes. The quality indicators for license and accreditation process in Ukraine is analyzed. Authors propose the implementation of the audit risk model for decision making like to audit of the financial statements.

***Key words:*** higher education institutes, accreditation, quality assurance, audit risk model.

Рассматриваются контроль, управление, аудит и гарантии качества высшего образования и их связь с двумя продуктами образования: образовательные программы и студентами. В статье основное внимание уделено определению терминов "аккредитация и гарантия качества" относительно высших учебных заведений. Анализируются индикаторы качества относительно процессов лицензирования и аккредитации в Украине. Авторы предлагают использование модели аудиторского риска для принятия решений подобно той, что используется при аудите финансовой отчетности.

***Ключевые слова:*** высшие учебные заведения, аккредитация, гарантия качества, модель аудиторского риска.

***Чепорова Г.Є., Чепоров В.В. Якість освіти: контроль, управління, аудит та гарантії.***

Розглядаються контроль, управління, аудит та гарантії якості вищої освіти та їх зв'язок з двома продуктами освіти: освітніми програмами та студентами. В статті основна увага надається визначенню термінів "акредитація та гарантія якості" відносно вищих навчальних закладів. Дається аналіз індикаторів якості відносно процесів ліцензування та акредитації в Україні. Автори пропонують використання моделі аудиторського ризику для прийняття рішень як той, що використовується при аудиті фінансової звітності.

***Ключові слова:*** вищі навчальні заклади, акредитація, гарантія якості, модель аудиторського ризику.

*Статья поступила в редакцию 1 ноября 2007 г.*

Индикаторы требований лицензирования и аккредитации по  
уровням управления и видам продукции

Индикатор и продукт	Аудит качества	Контроль качества	Гарантии качества	Управление качеством
<b>Лицензионные условия</b>				
Концепция деятельности по заявленному направлению (специальности), согласованная с советом министров АРК, областной, Киевской, Севастопольской городской государственной администрацией. Продукт - программа	Все заинтересованные лица	Правительственные органы, МОН, Вуз	Правительственные органы, МОН, Вуз	Вуз, в соответствии с его целями
Доля научно-педагогических работников с научными степенями и учеными званиями, которые обеспечивают преподавание лекционных часов по разным циклам для специальности (% от количества часов) Продукт - программа	Все заинтересованные лица	МОН (контроль соответствия)	МОН (установка порогового значения)	Вуз (управление величиной процента)
Наличие кафедры (цикловой комиссии) по фундаментальной подготовке Продукт - программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	МОН (наличие)	Вуз (создание, в том числе других кафедр)
Наличие кафедр по специальной подготовке, которую возглавляет специалист соответствующей научно-педагогической специальности: доктор наук или профессор (для магистров) или кандидат наук, доцент (для специалистов) Продукт - программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	МОН (наличие)	Вуз (создание кафедр и назначение их заведующих)
Обеспеченность лабораториями, полигонами, оборудованием, установками, необходимыми для выполнения учебных программ (100 %) Продукт - программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	МОН (установка порогового значения)	Вуз (увеличение значения индикатора)

**КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ,  
УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

Обеспеченность студентов общежитием (в % от потребности) Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	МОН (установка порогового значения)	Вуз (увеличение значения индикатора)
Количество рабочих компьютерных мест на 100 студентов Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	МОН (установка порогового значения)	Вуз (увеличение значения индикатора)
Наличие пунктов питания, спортивного зала, стадиона или спортивной площадки, медицинского пункта Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	МОН (установка порогового значения)	Вуз (увеличение значения индикатора)
Наличие образовательно-квалификационной характеристики специалиста (в т.ч. вариативной компоненты) Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз (наличие)	МОН, Вуз (содержание)	МОН, Вуз (содержание)
Наличие образовательно-квалификационной программы подготовки специалиста (в т.ч. вариативной компоненты) Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз (наличие)	МОН, Вуз (содержание)	МОН, Вуз (управление содержанием и объемами)
Наличие учебного плана, утвержденного в установленном порядке Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз (наличие)	Нормативно Вуз, но фактически и МОН	Вуз (управление содержанием и объемами учебной нагрузки)
Наличие учебно-методического обеспечения для каждой учебной дисциплины учебного плана (100%): учебных и рабочих учебных программ дисциплин; планов семинарских, практических занятий, заданий для лабораторных работ; методических указаний и тематик контрольных, курсовых работ (проектов) Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	Вуз (содержание)	Вуз
Наличие пакетов контрольных заданий для проверки знаний по дисциплинам социально-гуманитарной, фундаментальной и специальной подготовки 100%) Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз (наличие)	Вуз (содержание)	Вуз

**ЧЕПОРОВА Г.Е., ЧЕПОРОВ В.В.**

Обеспеченность программами всех видов практик (100%); наличие методических указаний относительно выполнения дипломных работ (проектов), государственных экзаменов; дидактическое обеспечение самостоятельной работы студентов (в т.ч. с использованием информационных технологий). Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз (наличие)	Вуз (содержание)	Вуз
Наличие критериев оценивания знаний и умений студентов Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз (наличие)	Вуз (содержание)	Вуз
Наличие критериев оценивания знаний и умений студентов Продукт – Студент	Все заинтересованные лица	Все заинтересованные лица	Вуз	Вуз
Обеспеченность студентов учебниками, учебными пособиями, которые находятся в собственной библиотеке (1 на 3 студента); Соотношение посадочных мест в собственных читальных залах к общему контингенту студентов (3-5%); Обеспеченность читальных залов периодическими изданиями (2-4); Возможность доступа преподавателей и студентов к интернету, как источника информации: наличие оборудованных лабораторий; наличие каналов доступа Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН (наличие)	МОН (установка порогового значения)	Вуз (увеличение значения индикатора)
<b>Условия аккредитации</b>				
Выполнение учебного плана по показателям: перечень учебных дисциплин, часы, формы контроля, 100% Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз	МОН	Вуз



**КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНТРОЛЬ,  
УПРАВЛЕНИЕ, АУДИТ И ГАРАНТИЯ**

Повышение квалификации преподавателей постоянного состава за последние 5 лет, 100% Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН	МОН	Вуз
Результаты образовательной деятельности (уровень подготовки специалистов), как процент успешного и качественного выполнения контрольных заданий для гуманитарных, фундаментальных и специальных знаний студентов (в %) Продукт – студент	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз	МОН, Вуз	Вуз
Численность преподавателей постоянного состава, обслуживающие специальность, которые занимаются усовершенствованием учебно-методического обеспечения, научными исследованиями, подготовкой учебников и учебных пособий, 100% Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз	МОН	Вуз
Наличие в структуре учебного заведения научных подразделений и результаты их деятельности Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз	МОН	Вуз
Участие студентов в научной деятельности (научная работа на кафедрах и в лабораториях, участие в научных конференциях, конкурсах, выставках, профильных олимпиадах и т.п.) Продукт – программа	Все заинтересованные лица	МОН, Вуз	МОН	Вуз

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Апатова Н.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИННОВАЦИИ.....	3
<i>Карлова А.И.</i> МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ .....	11
<i>Карпенко Г.В.</i> КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА .....	16
<i>Кириченко О.О., Халілова Е.М.</i> РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА .....	26
<i>Колодій С.Ю.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕФЕКТУ ВИТИСНЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ МІЖБЮДЖЕТНИМИ ТРАНСФЕРТАМИ НА ФІСКАЛЬНУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЮ В УКРАЇНІ.....	32
<i>Корчинский В.Е.</i> ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ КАССОВОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ПО ДОХОДАМ.....	38
<i>Котов Б. С.</i> ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТ.....	45
<i>Нехайчук Ю.С., Нехайчук Д.В.</i> ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ .....	52
<i>Никитина М.Г., Стукалюк А.В.</i> ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	57
<i>Побірченко В.В.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ .....	66
<i>Побирченко В.В., Шибалева А.В.</i> К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЫМА НА РЫНКЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ СТРАН ПРИЧЕРНОМОРЬЯ .....	75
<i>Радько А.А., Кравченко Л.А.</i> ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ .....	85
<i>Романюк Е.В.</i> ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА РЫНОК ТРУДА УКРАИНЫ .....	95
<i>Рыбников А.М., Рыбников М.С.</i> ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА.....	100
<i>Соколова Ж.В.</i> КРЫМСКОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПЛОДОВОДСТВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ.....	115
<i>Шутаева Е.А.</i> РАЗВИТИЕ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ИНФОРМАТИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ .....	123
<i>Шутаева Е.А., Качка А.М.</i> МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И МЕХАНИЗМ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	130
<i>Яковенко Е. В.</i> ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА И НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ.....	135
<i>Королев О.Л., Семенова Ю.А.</i> ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССНО-СЕТЕВОЙ СТРУКТУРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ .....	147
<i>Рудницький А.О.</i> МЕЖДУНАРОДНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	155
СОДЕРЖАНИЕ.....	182

К06  
Г132  
кр



# УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАВРИЧЕСКОГО  
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА  
им. В. И. Вернадского

**Том 20 (59). № 2**  
**ЭКОНОМИКА**

Симферополь  
2007